305.5
E82
c.3

ROLANDO FRANCO, ARTURO LEÓN Y RAÚL ATRIA
(COORDINADORES)

Estratificación y movilidad social en América Latina

Transformaciones estructurales de un cuarto de siglo

ROLANDO FRANCO, ARTURO LEÓN, RAÚL ATRIA, CARLOS FILGUEIRA, MARÍA LUISA MÉNDEZ, MODESTO GAYO, NELSON DO VALLE SILVA, MANUEL MORA Y ARAUJO, GABRIEL KESSLER, VICENTE ESPINOZA, ARTURO LEÓN, JAVIER MARTÍNEZ, FLORENCIA TORCHE, GUILLERMO WORMALD, FRANCISCA MÁRQUEZ B., FERNANDO CORTÉS, AGUSTÍN ESCOBAR LATAPÍ, JUAN PABLO PÉREZ SÁINZ, KATHARINE ANDRADE-EEKHOFF, SANTIAGO BASTOS, MICHAEL HERRADORA, GEORGE GRAY MOLINA, ERNESTO YÁÑEZ, LUCÍA CASANOVAS, PATRICIA ESPINOZA, NATASHA LOAYZA, ALEJANDRO PORTES, KELLY HOFFMAN

LOM
CEPAL
gtz

COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE
NACIONES UNIDAS
BIBLIOTECA

900033312 - BIBLIOTECA CEPAL

106685

Índice

Presentación 19
José Luis Machinea
En recuerdo de Carlos Filgueira 21

Primera parte: Hacia una perspectiva renovada 23

Capítulo I. Estratificación y movilidad social en América Latina. Una agenda de trabajo 25
Rolando Franco, Arturo León y Raúl Atria
A. Introducción 25
B. Etapas de la investigación sobre estratificación social en América Latina 26
1. Período 1941-1982 26
2. Período 1982-2000 29
3. Después de 2000 29
C. Los enfoques actuales 30
1. El esquema de clases de Wright 31
2. El esquema de clases de Goldthorpe 35
D. Los estudios comparativos 40
E. Hacia una agenda de investigación 43
1. El efecto del crecimiento en la estratificación social 43
2. El impacto combinado de trabajo y educación en las oportunidades 44
3. La ligazón internacional de la estructura de clases latinoamericana 45
4. Cambios en el empleo y heterogeneidad de la informalidad 46
5. Terciarización en las categorías intermedias: ¿más o menos heterogeneidad? 47
6. El efecto género en la estratificación social 47

7. La estructura social rural:
más allá de la descampesinización 48
8. El factor étnico 49
9. Descentralización, diferencias
regionales y estructura social 50
10. Cultura y movilidad 50
11. Las fuentes de datos para análisis de
estratificación y movilidad social 51
12. Movilidad social, base para una
sociedad meritocrática 63
Bibliografía 65

Segunda parte: Los estudios de estratificación y movilidad en América Latina y el mundo 71

Capítulo II. Actualidad de las viejas temáticas: clase, estratificación y movilidad social en América Latina 73
CARLOS FILGUEIRA
A. Introducción 73
B. El paradigma clásico en los estudios de
estratificación y movilidad social 76
1. Los primeros estudios sobre estratificación
y movilidad social 77
2. Aportes y limitaciones del paradigma 82
C. Estructura de oportunidades y estratificación:
hacia un modelo integrado 84
D. Cambio y estructura de oportunidades 88
1. Las respuestas a los cambios macrosociales
en el mundo desarrollado 88
2. Un ejercicio comparativo: el impacto en América Latina ... 93
E. Acerca de las formas de capital social:
comunidad y familia 101
1. La importancia de los lazos fuertes 102
2. La fortaleza de los lazos débiles 105
3. El aporte del capital social al
modelo integrado de estratificación 108
F. Los regímenes de bienestar 109
G. Comentarios finales y algunas
sugerencias para el debate 110

1. Sobre estrategias 111
2. Sobre contenidos 113
Bibliografía 116

Capítulo III. El perfil de un debate: movilidad y meritocracia. Contribución al estudio de las sociedades latinoamericanas 121
MARÍA LUISA MÉNDEZ Y MODESTO GAYO
A. Introducción 121
B. Movilidad social en el Reino Unido: algunas notas desde y sobre la obra de Goldthorpe 125
1. El esquema de clases de Goldthorpe 125
2. The Constant Flux 128
C. El debate sobre la heterogeneidad dentro de la clase de servicio 134
D. Estudios recientes en Europa y el Reino Unido 138
E. Movilidad y educación: ¿es el Reino Unido una sociedad meritocrática? 141
1. El capital cultural y la influencia de Bourdieu en el contexto británico 146
F. Elementos para la investigación en América Latina 148
1. Sobre las limitaciones 149
2. Sobre las contribuciones 150
Bibliografía 154

Tercera parte: Estudios de caso 159

BRASIL 161

Capítulo IV. Cambios sociales y estratificación en el Brasil contemporáneo (1945-1999) 163
NELSON DO VALLE SILVA
A. Introducción: la sociedad tradicional 163
B. La transición incompleta: 1945-1980 165
C. La sociedad en crisis: 1980-1999 184
D. Una propuesta de clasificación ocupacional 189
E. Desigualdades ocupacionales en cuanto a los ingresos 194
F. Cambios en la estructura ocupacional (1981-1999) y movilidad ocupacional 199
Bibliografía 220

Cono Sur 223

Capítulo V. Evidencia y conjeturas acerca de la estratificación actual en Argentina 225

Manuel Mora y Araujo

A. Introducción: la visión unidimensional de la estructura social 226
B. El índice de Nivel Económico Social (NES) 228
C. El índice NES como variable construida, no natural 230
D. La distribución de la población en términos del índice económico social 231
1. La distribución del NES en una perspectiva comparada 231
2. La distribución del NES en Argentina 233
3. La distribución de la tenencia de bienes materiales 233
4. La distribución de la población por nivel de educación ... 235
5. La distribución de la población por categoría ocupacional 238
6. Las diferencias entre regiones geográficas 242
E. La pobreza 243
F. Calidad social: un enfoque causal con fundamento ecológico 247
G. Otra dimensión no vertical de la estructura social 249
Apéndices 253
Bibliografía 258

Capítulo VI. Movilidad social y trayectorias ocupacionales en Buenos Aires. Continuidades, rupturas y paradojas 259

Gabriel Kessler y Vicente Espinoza

A. Introducción 259
B. Contexto latinoamericano de la discusión 262
C. Los estudios de movilidad social en Argentina 264
D. La movilidad ocupacional en los años noventa 266
E. Algunas precisiones sobre la movilidad ocupacional 269
F. La movilidad intergeneracional 270
G. La movilidad entre ocupaciones 274
H. La hipótesis de la movilidad espuria 279
I. Síntesis y conclusiones 286
Anexos 289
Bibliografía 298

Capítulo VII. La estratificación social en Chile hacia fines del siglo XX 303
ARTURO LEÓN Y JAVIER MARTÍNEZ
A. Introducción 303
1. Las preguntas a la estructura de clases 304
B. La matriz de categorías sociales 305
C. El sentido general de las transformaciones: un reexamen 308
1. La clave movilización 308
2. La clave movilidad 315
3. La clave persistencia de las desigualdades interclasistas 324
D. Conclusiones 330
Anexo 332
Bibliografía 337

Capítulo VIII. Chile, entre la adscripción y el logro 339
FLORENCIA TORCHE Y GUILLERMO WORMALD
A. Introducción 339
B. La estratificación social chilena hacia fines del siglo XX 340
1. Estratificación, estatus ocupacional y clase social 340
2. La estructura social chilena hacia fines del siglo XX 344
C. Estratificación y acceso a oportunidades sociales 351
1. Oportunidades de trabajo y estratificación social 351
2. Oportunidades de educación y estratificación social 356
D. Patrones de movilidad social en Chile 359
1. Tipos de movilidad 361
2. Análisis de la movilidad total 365
3. Análisis de la movilidad relativa 372
4. Descripción del régimen de movilidad relativa en Chile a través de razones de probabilidades relativas 378
E. Conclusiones 383
Bibliografía 385

Capítulo IX. Cultura y movilidad en los años noventa: Santiago, Buenos Aires y Montevideo 389
FRANCISCA MÁRQUEZ B.
A. La cultura y la movilidad 390
B. La encuesta 395
C. La cultura en las tres ciudades 396

1. Santiago: integrados en los valores
y competitivos en el mercado 396
2. Montevideo: laico y liberal en los valores,
solidario en el mercado 398
3. Buenos Aires: la dispersión en
una sociedad en crítica transformación 400
D. La diferenciación cultural en sociedades desiguales 401
Bibliografía 404

MÉXICO Y CENTROAMÉRICA 407

Capítulo X. Movilidad social intergeneracional en el México urbano 409
FERNANDO CORTÉS Y AGUSTÍN ESCOBAR LATAPÍ
A. Introducción 409
B. Objetivos e hipótesis del análisis 413
C. Metodología y modelo de análisis 415
D. Los resultados 422
1. Cambios en la movilidad intergeneracional
general al primer empleo 422
2. La movilidad intergeneracional según el género 427
E. Conclusiones 435
Apéndice 440
Bibliografía 442

Capítulo XI. El orden social ante la globalización. Procesos estratificadores en Centroamérica durante los años noventa 447
JUAN PABLO PÉREZ SÁINZ, KATHARINE ANDRADE-EEKHOFF,
SANTIAGO BASTOS Y MICHAEL HERRADORA
A. Introducción 447
B. Estructura, estratificación y distancias sociales:
algunos elementos analíticos 449
C. La estructura socio-ocupacional en Centroamérica:
una perspectiva histórica 460
1. Los orígenes históricos: el orden social del café 460
2. Los procesos de modernización y sus crisis 466
3. La inserción en la globalización:
su impacto sobre la estructura socio-ocupacional 472
D. Hallazgos del análisis comparativo de los casos 483
Anexo metodológico 492
Bibliografía 502

Países andinos 511

Capítulo XII. Estratificación, movilidad social y etnicidad en Bolivia 513

George Gray Molina, Ernesto Yáñez, Lucía Casanovas, Patricia Espinoza y Natasha Loayza

A. Introducción 513

1. ¿Por qué estudiar la estratificación y la movilidad social? 513

2. Un marco de análisis 515

B. Estratificación y movilidad social en Bolivia, 1976-2001 518

1. Estratificación social 518

2. Movilidad social 523

C. Movilidad y etnicidad: ¿desigualdades que igualan? 534

1. La complejidad de la condición étnico-lingüística 534

2. Estructura socio-ocupacional y origen étnico 536

D. Bolivia, Perú y Ecuador: una mirada comparativa 539

1. Primer momento: 1960 a 1980 539

2. Segundo momento: 1980 al presente 542

E. Conclusiones: movilidad segmentada en Bolivia 546

1. Una hipótesis de trabajo 547

Anexo 549

Bibliografía 552

Una perspectiva regional 557

Capítulo XIII. Las estructuras de clase en América Latina: composición y cambios en la época neoliberal 559

Alejandro Portes y Kelly Hoffman

A. Introducción 559

B. La estructura de clases en el centro y en la periferia 560

C. La estructura de clases latinoamericana durante la era neoliberal 562

D. Un intento de medición de la estructura de clases latinoamericana 569

E. Los ingresos de las ocupaciones y la estructura de clases 577

F. Otras estrategias de adaptación 585

1. La criminalidad 585

2. La emigración 589

G. Conclusiones 594

Bibliografía 598

Reseña de autores 605

Índice de cuadros, gráficos, esquemas y recuadros

Cuadros

I.1 Wright: el esquema inicial de cuatro clases 32
I.2 Wright: el esquema original de localizaciones contradictorias de clases 33
I.3 Wright: primera versión ampliada del esquema de clases 34
I.4 Wright: segunda versión ampliada del esquema de clases 34
I.5 Goldthorpe: el esquema de clases original 35
I.6 Erikson y Goldthorpe: matriz clasificatoria modificada 36
I.7 Comparación entre los esquemas de Erikson y Goldthorpe y Torche y Wormald 37
I.8 León y Martínez: matriz resumida de categorías sociales 39
II.1 Clasificación de las modalidades de trabajo según las relaciones contractuales y la organización del trabajo 98
IV.1 Población de Brasil por profesiones según sexo de los habitantes, censo de 1920 166
IV.2 Distribución porcentual por sector de actividad de las personas económicamente activas de 10 años y más, 1960, 1970 y 1980 168
IV.3 Cambios en el empleo en el sector primario, 1970 y 1980 169
IV.4 Grado de concentración en la industria y el comercio por sectores, según los cuatro mayores grupos económicos, 1988 172
IV.5 Cambios en la estructura ocupacional brasileña, 1970-1980 176
IV.6 Participación en la fuerza de trabajo por sexo, población de 10 o más años, 1950-1991 177
IV.7 Cambios en la población femenina económicamente activa, 1970-1980 178
IV.8 Distribución del ingreso de la población económicamente activa, 1960, 1970 y 1980 181
IV.9 Pobreza familiar en Brasil, 1970-1980 183
IV.10 Evolución del nivel de ingresos, 1979-1990 187
IV.11 Estratos ocupacionales por género, Brasil, 1995-1999 193
IV.12 Promedio de años de escolaridad e ingresos por estrato ocupacional, Brasil, 1995-1999 194
IV.13 Ingresos del trabajo principal en reales de 1999, por estrato ocupacional, Brasil 195
IV.14 Ingresos del trabajo principal en reales de 1999, por estrato ocupacional, Brasil, 1995-1999 198
IV.15 Evolución de la población ocupada total, 1981-1999 202
IV.16 Evolución de la población ocupada masculina, 1981-1999 203
IV.17 Evolución de la población ocupada femenina, 1981-1999 209
IV.18 Movilidad intergeneracional, población ocupada total, Brasil, 1996 209
IV.19 Movilidad intergeneracional, población ocupada masculina, Brasil, 1996 210

IV.20 Movilidad intergeneracional, población ocupada femenina, Brasil, 1996 211
IV.21 Movilidad intergeneracional, población ocupada total, flujos de salida de los grupos ocupacionales, Brasil, 1996 213
IV.22 Movilidad intergeneracional, población ocupada total, flujos de ingreso en los grupos ocupacionales, Brasil, 1996 214
IV.23 Parámetros de los efectos de cruzamientos en la movilidad ocupacional 216
IV.24 Ajuste de los modelos de movilidad intergeneracional, Brasil, 1996 218
V.1 Distribución del índice NES-IMAR 230
V.2 Índices NES en distintos países 232
V.3 Distribución de posesiones materiales 234
V.4 Nivel de educación del principal sostén del hogar 236
V.5 Nivel de educación del entrevistado 237
V.6 Situación ocupacional del entrevistado 239
V.7 Tipo de ocupación del principal sostén del hogar 240
V.8 Distribución del índice de Nivel Económico Social, en cada uno de los distritos del país 242
V.9 Distribución geográfica de la población argentina 243
V.10 Matriz de intercorrelaciones de rango 247
V.11 Distribución de posesiones materiales 256
V.12 Posesión de automóvil 256
V.13 Situación ocupacional del principal sostén del hogar 257
V.14 Tipo de ocupaciones de los entrevistados 257
VI.1 Conurbano Buenos Aires: evolución de la estratificación ocupacional, 2000 267
VI.2 Indicadores de movilidad intergeneracional y carrera ocupacional 271
VI.3 Contrato laboral en actual puesto de trabajo, según contrato laboral del padre 274
VI.4 Herencia ocupacional: actual ocupación del respondente, según ocupación del padre 275
VI.5 Composición de la ocupación actual del respondente, según ocupación del padre 277
VI.6 Movilidad desde la primera ocupación hacia la actual ocupación 279
VI.7 Estructura ocupacional gran Buenos Aires, 1980, 1991 y 2001 282
VI.8 Ingreso medio de las ocupaciones 283
VI.9 Percepción de movilidad, según categoría de ocupación actual 284
VII.1 Significación numérica de las categorías sociales, 1995 307
VII.2 Clave movilización: dimensiones del cambio en la estructura social chilena, 1971-1995 310
VII.3 Significación numérica de las categorías sociales 313
VII.4 Significación numérica de las categorías sociales 314
VII.5 Distribución de los miembros de cada categoría social, según grupos de ingreso 318

VII.6 Composición del 20% más pobre según categorías sociales 319
VII.7 Composición del 40% de más altos ingresos según categorías sociales 320
VII.8 Índices de ingresos primarios promedios por categoría social 321
VII.9 Proporción de cada categoría social en situación de pobreza 323
VII.10 Perfil educacional de las categorías sociales, 1995 327
VII.11 Probabilidad de que los jóvenes de 20 a 24 años de edad logren al menos 8, 12 ó 15 años de estudio, según quintil de ingreso familiar 329
VII.12 Probabilidad de que los jóvenes de 20 a 24 años de edad logren al menos 8, 12 ó 15 años de estudio, según nivel educacional de los padres 330
VIII.1 Evolución de la estratificación social, según categorías de inserción ocupacional, 1971-2000 344
VIII.2 Cambios de la estructura social en Chile, comparación padres e hijos 348
VIII.3 Categorías sociales según rama de actividad económica 350
VIII.4 Condiciones de integración al trabajo según clases sociales 353
VIII.5 Promedio de educación e ingresos según clase social 355
VIII.6 Comparación nivel educacional de padres e hijos 356
VIII.7 Nivel educacional del hijo según nivel educacional del padre 357
VIII.8 Movilidad social intergeneracional: distribución de las frecuencias padres-hijos 363
VIII.9 Tipos de movilidad 365
VIII.10 Porcentajes de distribución de salida 369
VIII.11 Porcentajes de distribución de entrada 369
VIII.12 Frecuencias esperadas bajo la hipótesis de no asociación o movilidad perfecta 373
VIII.13 Razones de movilidad 375
VIII.14 Parámetros de herencia para cada clase 379
VIII.15 Razones de probabilidades relativas de movilidad entre clases 381
IX.1 Preguntas y respuestas de la encuesta según lógicas de acción 396
X.1 México (seis ciudades): estratos ocupacionales e ingreso medio del informante en la encuesta 417
X.2 México (seis ciudades): estratos ocupacionales y niveles de instrucción 419
X.3 México (seis ciudades): períodos de la economía en que se produjo la primera ocupación del informante y de su responsable económico cuando el informante tenía 14 años, por grupos de edad 420
X.4 México (seis ciudades): oportunidades absolutas de movilidad hacia el estrato I 423
X.5 México (seis ciudades): oportunidades absolutas de movilidad hacia el estrato I, teniendo como base el período de reestructuración 423
X.6 México (seis ciudades): índice entrópico estandarizado de las oportunidades absolutas de movilidad 425
X.7 México (seis ciudades): oportunidades relativas de alcanzar el estrato I 427

X.8 México (seis ciudades): oportunidades absolutas de movilidad hacia el estrato I, según género 429
X.9 México (seis ciudades): oportunidades absolutas de movilidad hacia el estrato I, según género, teniendo como base el período de reestructuración 431
X.10 México (seis ciudades): índice entrópico normalizado de las oportunidades absolutas de movilidad social, según género 432
X.11 México: oportunidades relativas de alcanzar el estrato I, según género 433
X.12 México (seis ciudades): razones de oportunidades hombres/mujeres 434
X.13 México (seis ciudades): matriz de resultados de movilidad intergeneracional, primera ocupación, según ocupación del antecedente, período histórico y género 440
XI.1 Tipos de procesos de estratificación 458
XI.2 Centroamérica: situación del empleo, 1980 y 1990 470
XI.3 Centroamérica: indicadores sociolaborales, 1990-1999 473
XI.4 Elementos de la estructura social en el momento fundacional 484
XI.5 Elementos de la estructura social en el momento modernizador 487
XI.6 Reasignación de valores a escolaridad 493
XI.7 Costa Rica: variables definitorias de segmentos y grupos socio-ocupacionales 496
XI.8 Guatemala: variables definitorias de segmentos y grupos socio-ocupacionales 498
XI.9 El Salvador: variables definitorias de segmentos y grupos socio-ocupacionales 500
XII.1 Estructura socio-ocupacional, 1976-2001 520
XII.2 Estructura socio-ocupacional por sexo, 1976-2001 521
XII.3 Estructura socio-ocupacional por nivel de instrucción, 2001 522
XII.4 Porcentaje de hijos e hijas que trabajan en el mismo grupo de ocupación que el padre, mayores de 35 años 527
XII.5 Porcentaje de hijos e hijas que trabajan en el mismo grupo ocupacional que el padre, de 18 a 35 años 529
XII.6 Condición étnico-lingüística (CEL) 535
XII.7 Estructura socio-ocupacional, según origen étnico 538
XII.8 Ingreso laboral por estructura socio-ocupacional, según origen étnico 538
XII.9 Definición de la estructura socio-ocupacional 549
XII.10 Estructura socio-ocupacional por género 550
XII.11 Movilidad social por categoría ocupacional padre/hijo, hijos mayores de 35 años 550
XII.12 Movilidad social por categoría ocupacional padre/hijo, hijos de 18 a 35 años 551
XIII.1 La estructura de clases en América Latina 564
XIII.2 Estructura de clases de países latinoamericanos seleccionados, 2000 570

XIII.3 América Latina: estructura de clases urbana, 1980-1998 574
XIII.4 Ingresos medios por clase social en ocho países latinoamericanos, 1997 579
XIII.5 Evolución del ingreso medio de las ocupaciones por clase social en América Latina 582
XIII.6 Crecimiento y distribución del ingreso en nueve países latinoamericanos en la década de 1990 584
XIII.7 Tasa de homicidios por 100 mil habitantes en países seleccionados 587
XIII.8 Profesionales y administradores admitidos como inmigrantes legales de países sudamericanos, 1990-1999 591
XIII.9 Nivel de escolaridad de la población nacida en América Latina y residente en Estados Unidos, 1995-2000 592

Gráficos

IV.1 Índices de desigualdad de ingresos, Brasil, 1981-1999 200
IV.2 Cocientes de fracciones del ingreso de grupos extremos, Brasil, 1981-1999 200
IV.3 Cocientes del promedio de ingresos por estratos ocupacionales base, servicio doméstico 201
V.1 Serie histórica: posesiones materiales 235
V.2 Serie histórica: nivel de educación del entrevistado 238
V.3 Serie histórica: tendencia del desempleo 241
V.4 Serie histórica: tipo de ocupación del entrevistado 241
V.5 Serie histórica: posesiones materiales de la población más pobre 244
V.6 Serie histórica: nivel de educación del entrevistado, población más pobre 245
V.7 Serie histórica: tipo de ocupación del entrevistado, población más pobre 246
V.8 Composición del nivel socioeconómico 255
VIII.1 Clases por nivel socioeconómico 361
XI.1 Estratificación de forma piramidal 456
XI.2 Estratificación de forma romboide 456
XII.1 Cociente del promedio del ingreso medio en líneas de pobreza equivalente por estrato 523
XII.2 Índice de movilidad social, calculado para personas de 13 a 19 años 524
XII.3 Nivel de educación 525
XII.4 Distribución de ingresos por clase y etnicidad 530
XII.5 Estructura socio-ocupacional 531
XII.6 Percepciones sobre dignidad por categoría socio-ocupacional 532
XII.7 Percepciones sobre familia por categoría socio-ocupacional 533

Esquemas

II.1 Fuentes de ingreso por origen y estabilidad 94
III.1 Esquema de meritocracia y sociedad 123
III.2 Esquema de clases de Goldthorpe y términos habituales 126
III.3 Formas de regulación del empleo 127
III.4 Posiciones de clase según relación de empleo, tipo de contrato y estabilidad 128
IV.1 Esquema de agregación de 16 categorías ocupacionales, reducidas a ocho categorías ocupacionales 208
V.1 Un esquema causal de la calidad social 248
V.2 Esquema de la estructura social argentina 251
VIII.1 Esquema de clases sociales adaptado de la clasificación de Erikson y Goldthorpe 343
XII.1 Un marco de análisis, cambios socioeconómicos, estructura socio-ocupacional y movilidad segmentada 517

Recuadros

VI.1 Estatus del hogar 290
VI.2 Clasificación equivalente de grupos ocupacionales 293
VI.3 Comparación de datos estratificación ocupacional, CEPAL y Buenos Aires 294
VI.4 Modelo de esquina acotada no manual 296
VI.5 Ajuste del modelo de esquina acotada no manual: efecto de clausura *en ocupaciones calificadas en la movilidad intergeneracional*, Buenos Aires, 1960-2000 297

Presentación

Este libro representa un nuevo aporte de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) al debate sobre el tema de la estratificación y la movilidad social en América Latina. Incrementar el conocimiento en esta área es vital para el desarrollo institucional y el diseño y puesta en práctica de políticas públicas que permitan reducir la "transmisión intergeneracional de la desigualdad" en la región, en aras del bienestar de las personas y de los hogares relativamente más desaventajados y de un mejor acceso de estos sectores a las oportunidades del desarrollo.

El proceso de modernización implica la transición de sociedades tradicionales –en las que la posición social se asigna por criterios adscriptivos basados en el origen familiar– a sociedades de tipo meritocrático, caracterizadas por el predominio de los "méritos", las capacidades, los logros de los candidatos respecto de las posiciones laborales disponibles y, sobre todo, de los cargos más exigentes, mejor recompensados y de mayor estatus. La igualdad de acceso a los beneficios y oportunidades del desarrollo se logra cuando todos o una amplia mayoría de los miembros de la sociedad tienen acceso a una educación de alta calidad, cuando existe competencia por las posiciones ocupacionales y se respetan criterios universalistas de selección, en virtud de los cuales todos reciben el mismo trato.

Las sociedades que han conseguido ampliar la igualdad de acceso a los beneficios y las oportunidades del desarrollo son también más igualitarias y se encuentran, en definitiva, en mejores condiciones de aprovechar su capital humano. Por lo mismo, para el logro de un desarrollo sostenido en el tiempo y cuyos frutos se distribuyan equitativamente, es preciso poner fin a la inercia en la transmisión de desigualdades que se produce en las sociedades latinoamericanas como consecuencia del estrecho vínculo existente entre el hogar de origen, el sistema educativo y el mercado laboral.

Lo anterior exige promover la movilidad social, es decir, dinamizar la sociedad mediante políticas públicas y medidas institucionales que pro-

muevan el acceso a oportunidades en forma independiente de las condiciones de origen de los individuos y los hogares. La movilidad es un factor de integración y cohesión social, porque crea sentimientos de adhesión a la sociedad, así como también otorga oportunidades vitales.

América Latina presenta problemas en este campo. Los estudios muestran que solo dos de cada cuatro jóvenes urbanos y uno de cada cuatro jóvenes rurales tuvieron movilidad educacional, lo que no representa un avance respecto de lo observado desde 1980. Esto acentúa la importancia del análisis de los cambios en la estratificación y en la movilidad social ocurridos en los últimos 20 años, cambios que han estado signados por modificaciones estructurales derivadas del proceso de globalización.

Con este estudio, la CEPAL reitera su interés en aspectos esenciales del desarrollo social que no pueden desligarse de las opciones del desarrollo económico, últimamente condicionados por la urgencia derivada de las crisis, de la necesidad de luchar contra la pobreza y de lograr la recuperación del crecimiento.

El presente libro se compone de tres partes. En la primera, se exponen, en un marco general, los enfoques dominantes, tanto teóricos como metodológicos, y los tópicos que deberían formar parte de la agenda de las investigaciones futuras sobre la estratificación y la movilidad social. En la segunda, se presentan varias contribuciones en las que se abordan los conceptos, marcos de análisis, instrumentos empíricos y estilos de investigación que se emplean actualmente en el ámbito académico, tanto en la región como fuera de ella. Por último, en la tercera parte se incluye una selección de estudios empíricos sobre varias regiones de América Latina (Brasil, Cono Sur, México y Centroamérica, y países andinos), que dan cuenta de los cambios registrados en términos de estratificación social y las características actuales de los procesos de movilidad en 11 países.

La investigación y la publicación de este estudio contó con el apoyo del gobierno alemán a través de la Sociedad Alemana de Cooperación Técnica, GTZ, en el marco del proyecto "Desarrollo y equidad social en América Latina y el Caribe" (GER/01/031). Junto con agradecer el constante respaldo que el gobierno alemán brinda a nuestras actividades, es necesario señalar que la responsabilidad sobre el contenido del trabajo es exclusiva de la CEPAL.

José Luis Machinea
Secretario Ejecutivo
Comisión Económica para América Latina y el Caribe

En recuerdo de Carlos Filgueira

En el momento que este libro se encontraba en proceso de edición, falleció Carlos Filgueira (1937-2005), uno de sus autores. Carlos fue un importante actor de la sociología latinoamericana, que desempeñó un papel relevante en el pensamiento latinoamericano y en la institucionalización de la profesión en Uruguay. Fue alumno de la tercera promoción de la Escuela de Sociología de la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO, Santiago, Chile), a la sazón dirigida por Peter Heintz, de quien rescató su particular visión de la tradición funcionalista y del papel de las teorías de alcance medio. Fue también influido por Johan Galtung y su dúctil rigor metodológico al servicio de la teoría.

Ya egresado, Carlos trabajó en el Instituto Latinoamericano y del Caribe de Planificación Económica y Social (ILPES) de la CEPAL, bajo la dirección de José Medina Echavarría y Fernando H. Cardoso. Posteriormente, se trasladó a la Universidad de Minas Gerais, donde fundó y dirigió el Departamento de Banco de Datos y enseñó metodología de la investigación. Retornó a Uruguay a inicios de los años setenta para asumir la dirección del Instituto de Ciencias Sociales de la Universidad de la República, posición que desempeñó hasta el cierre del Instituto después del golpe de Estado. En 1975 fundó el Centro de Informaciones y Estudios del Uruguay (CIESU), que dirigió hasta 1979, entre 1982 y 1985 y, finalmente, durante los años noventa. En esos tiempos difíciles forjó un acuerdo entre la FLACSO y el CIESU, que permitió la formación de una generación de científicos sociales que continuaría posteriormente su especialización fuera del país.

Siempre mantuvo un estrecho vínculo con la CEPAL. Destacan sus aportes sobre estratificación y movilidad social (en especial la investigación realizada con Carlo Geneletti a comienzos de 1980) y los estudios sobre educación en Uruguay, que la Oficina de Montevideo de la CEPAL elaboró bajo la dirección de Germán W. Rama. Esos trabajos sentarían las bases y

el diagnóstico para la reforma educativa emprendida en el país a mediados de los años noventa. Posteriormente, en colaboración con Ruben Kaztman, se abocó al estudio de los problemas de exclusión y vulnerabilidad social.

En los últimos años de su vida asumió la dirección de la carrera de Ciencias Sociales en la Universidad Católica del Uruguay.

Carlos siempre tuvo clara la distinción entre academia y política, entre ciencia y partido, entre conocimiento y creencia. Nunca se afilió a las modas ideológicas ni se refugió en las verdades incuestionables. Ser sociólogo fue siempre para él una aventura intelectual y un compromiso ético, una forma de cuestionarse y de procurar respuestas. No por ello dejó de ser un hombre comprometido políticamente, pero ese compromiso político, emocional y vital no debía confundirse con el pregón político desde la academia.

Con su desaparición física, se pierde un científico social de gran valor, del cual quedan empero sus publicaciones y las instituciones que contribuyó a crear, así como el recuerdo de la honestidad y capacidad que logró transferir a sus innumerables alumnos y amigos.

Primera parte:

Hacia una perspectiva renovada

Capítulo I
Estratificación y movilidad social en América Latina. Una agenda de trabajo

Rolando Franco
Arturo León y
Raúl Atria

A. Introducción

Las transformaciones que han tenido lugar en América Latina en el último cuarto de siglo obligan a considerar empíricamente los cambios en materia de estratificación, movilidad y clases sociales, para dar cuenta de la magnitud de las modificaciones acaecidas.

En este libro se propone un repaso de las formas en que se encararon dichos estudios en el pasado y de las razones por las que decayó notablemente la preocupación por el análisis de la estratificación, ante la urgencia de otras prioridades, y revisar los principales enfoques que se utilizan hoy en la investigación empírica de la estratificación y la movilidad en la región y fuera de ella. Se incluyen un conjunto de estudios de naturaleza teórica y de casos nacionales de la región, para avanzar en la urgente actualización de la agenda sobre estructura social, estratificación y movilidad.

La reinstalación de estas preocupaciones en la comunidad académica deriva no solo de la curiosidad científica por dar cuenta de los cambios en estas sociedades, sino también de los requerimientos relacionados con las políticas públicas. El conocimiento de las divisiones existentes en la estructura social y los movimientos que se producen en ella –hacia arriba y hacia abajo– resulta imprescindible para el diseño de programas que contribuyan a "cortar el nudo gordiano de la herencia social" (Esping-Andersen, 2004) y a crear una "buena sociedad", ya que de no haber una fluida movilidad social, las sociedades quedan cristalizadas (Pusic, 1972) y desaparecen los mecanismos de renovación que les dan vitalidad.

Si bien estas preocupaciones no se encuentran explicitadas con frecuencia en el discurso político de los gobiernos,[1] ello no es un impedimento

[1] Como excepción, cabe mencionar el Plan Vida Nueva para la Superación de la Pobreza y el Desarrollo de las Capacidades Humanas (2002-2006) del Gobierno de Costa Rica

(continúa en la página siguiente)

para plantear el tema. Por el contrario, al iniciarse el análisis académico con antelación a la demanda política, puede permitir que se compagine mejor la siempre dificultosa concatenación de los tiempos de la investigación con los tiempos políticos.

B. Etapas de la investigación sobre estratificación social en América Latina

Es posible marcar tres etapas en los estudios sobre estratificación y movilidad social en América Latina, a lo largo del último medio siglo: i) de 1941 a 1982; ii) de 1982 a 2000; y iii) después de 2000.

1. Período 1941-1982

En este período se constituyó lo que se denominó sociología científica, que buscó dar mayor rigor al pensamiento en torno a la sociedad. Dicho enfoque se sustentaba en el principio de la neutralidad valorativa, de la separación entre ideología y ciencia, y en la necesidad de la institucionalización y profesionalización disciplinaria de las ciencias sociales. El comienzo de esta corriente suele datarse en 1941, con la publicación de *Sociología: teoría y técnica*, de José Medina Echavarría.

A mediados de los años sesenta surgió otro modo de concebir las ciencias sociales, llamado crítico, que no consideraba viable la ciencia neutral y postulaba el compromiso con el cambio, para lo que era necesario identificar los grupos que podrían originarlo y, una vez detectados, trabajar con ellos o para ellos. Postulaba un análisis integrado que eliminara la fragmentación de las ciencias sociales, consecuencia del proceso de especialización disciplinaria. El método histórico-estructural permitiría, según sus cultores, captar en su totalidad y en su movimiento lo que sucedía en la sociedad, reconociendo la historicidad del objeto de conocimiento, que obligaba a analizar situaciones históricas concretas y dejar de lado el intento de establecer leyes atemporales y aespaciales. Perspectiva que se traduce también en la historicidad del sujeto, por cuanto el observador o

---

que menciona en su diagnóstico el "estancamiento de la movilidad social" y propone "propiciar una nueva época de movilidad social sobre la base de la articulación del crecimiento económico con una política pública centrada en la creación de oportunidades y capacidades de las personas".

analista es un producto del medio y de su situación personal en el mismo, condicionándolo para ver ciertas cosas desde un punto de vista determinado e ignorar otras (Franco, 1976, p. 913).

Ambas orientaciones se preocuparon de analizar el cambio social, por una parte, para explicar la crisis de la transición desde el capitalismo agrario al capitalismo industrial, en la que se encontraban los países de la región desde la posguerra; por otra, para avizorar la posibilidad del paso del capitalismo –en la versión que existiera, porque se discutía si América Latina era feudal o capitalista– al socialismo. Los primeros se basaron en la teoría de la modernización, identificando el proceso como el paso de una sociedad tradicional a una moderna, siguiendo la ruta de los países que ya se habían industrializado. Los otros insistieron en la unidad del sistema capitalista y su expansión, porque producía desarrollo en los centros y subdesarrollo en la periferia. Entre esos dos tipos de países no habría, por tanto, una diferencia de etapa sino de función dentro de una misma estructura internacional de producción y distribución.

Dado el interés en el cambio social y el desarrollo, ambas concepciones se interrogaron en relación con cuáles podrían ser los agentes que liderarían el proceso de cambio y quiénes lo resistirían, discrepando respecto a quienes asumirían dichas funciones y atribuyéndole diferente significación a un mismo grupo. Esos actores desarrollaban su acción, positiva o negativa, en un escenario que era descrito y valorado de manera diferente por cada orientación teórica. Asimismo, esos grupos eran vistos como el soporte de determinados sistemas de valores, encuadrados en cierta organización política, dotada de determinadas formas de acción (Solari, Franco y Jutkovitz, 1976, p. 201).

En general, coincidían en que las clases y estratos altos eran agentes de conservación, aunque el nuevo empresariado industrial frente a la oligarquía terrateniente fuese evaluado como un impulso en la concreción de un capitalismo más avanzado.

La teoría de la modernización visualizaba a las clases medias como agentes de cambio, ya que el desarrollo estaba correlacionado con su proporción en la población total del país. Se consideraba que las sociedades tradicionales eran típicamente bipolares, con una clase dominante pequeña pero poderosa y una amplia clase baja, poco diferenciada, con pobres niveles de vida y escaso poder. Por el contrario, la modernización llevaría a sociedades de clases medias, donde las diferencias entre estratos serían tenues y continuas y existiría movilidad ascendente y descendente. Por lo mismo, los estudios de estratificación y movilidad social eran parti-

cularmente interesantes al permitir observar las modificaciones gestadas en el proceso de transición y los avances en el indicador esencial del desarrollo.

La corriente crítica, por su parte, consideraba que el cambio de la situación vigente no dependía exclusivamente del progreso de la ciencia y la tecnología –o, en otro lenguaje, de la incorporación del progreso técnico–, sino de cambios políticos que debían ser liderados por algún actor social relevante. Algunos destacaban el papel de la clase obrera, inspirados en el modelo marxista clásico; otros, ante la comprobación de la debilidad del proletariado, visualizaron colectivos, como el campesinado –acogiendo así una perspectiva inspirada en relecturas latinoamericanas escasamente ortodoxas–, o los grupos marginales, que podrían asumir la tarea disruptiva necesaria para el cambio, por su tamaño y su situación de exclusión. Esta última categoría tiene similitudes con los excluidos actuales, aunque a estos no se les reconoce su potencial disruptor.

Los análisis concretos producidos por cada uno de los paradigmas indicados fueron de diferente calidad. En algunos, los actores (clases) no aparecen; o se deducen de las relaciones de producción, imputándoseles el tipo de comportamiento adecuado o racional que derivaría de su inserción en la estructura productiva. Otros análisis rechazaban esa asignación objetiva de tareas, prefiriendo analizar el modo en que realmente se comportaban los grupos sociales en la situación concreta analizada, estudiando su ideología e inserción estructural y las relaciones que mantenían con los demás agentes sociales. Sin embargo, muchos superaron las generalizaciones paradigmáticas, dando cuenta de un conocimiento e interpretación más profundos de las sociedades que analizaban.

Este primer período –desde el enfoque estratificacional– se cierra con el trabajo de Filgueira y Geneletti (1981), donde se asume que "la estratificación social alude, en un sentido general, a la manera en que los individuos tienen acceso a los bienes sociales disponibles" y se entiende por movilidad los cambios en los patrones de distribución. El estudio confirmó los cambios en el patrón de movilidad predominante en la región entre los años sesenta y comienzos de los ochenta, por medio de un análisis comparativo de los censos de población. Se comprobó también la persistente reducción de las actividades primarias, especialmente las rurales; la existencia de un sector secundario con una capacidad limitada de absorción de la fuerza de trabajo del sector primario, con una importante movilidad geográfica migratoria rural-urbana; la estabilidad de las actividades urbanas de bajo nivel; y el crecimiento de los estratos medios y altos. En suma, existía un patrón de movilidad que mostraba dinamismo,

sin afectar mayormente la distribución básica de los recursos económicos (Baño y Faletto, 1992, p. 16).

2. *Período 1982-2000*

La denominada crisis de la deuda –acontecimiento que marcó la historia económica y social reciente de América Latina– produjo las cesaciones de pagos, el alza de las tasas de interés, inflación, desequilibrio de las cuentas públicas, la caída de la tasa de crecimiento y aumento del desempleo. Para enfrentar esos problemas, se intentó recuperar los equilibrios macroeconómicos y se introdujeron reformas estructurales que permitieran volver a crecer.

Esta situación afectó la producción de conocimiento en las ciencias sociales, puesto que el tema de la desigualdad quedó opacado, por lo que desaparecieron también los estudios de estratificación y movilidad social. A partir de ese momento surgió la pobreza como objeto de investigación, que debía nutrir de conocimientos a las políticas sociales para enfrentar dicho flagelo. Esto no quiere decir que no existan estudios sobre movilidad y estratificación producidos en esta etapa. Destacan por su calidad los de Brasil, donde esta temática mantuvo mayor continuidad. La clasificación intenta reflejar el notable cambio de las prioridades como consecuencia de la crisis.

3. *Después de 2000*

Con posterioridad al cambio de siglo, hubo un renacimiento de los estudios sobre estratificación y movilidad. Con las nuevas condiciones sociales se puso atención a algunos objetos de análisis que la necesidad había postergado durante el largo período poscrisis. El problema de la desigualdad reaparece no solo en el discurso político, sino también en el académico. El período de crecimiento económico que vivió la región durante la década de 1990, permitió que se abordaran asuntos de mediano y largo plazo, y que se intentara no solo paliar la crisis, sino repensar las características del modelo societal al que se aspira.

Este texto intenta hacer una revisión cuidadosa de los rasgos que tiene la investigación sobre estratificación y movilidad en la región –una parte importante se recoge en el resto de este libro– y mostrar de qué manera estos estudios progresaron en el resto del mundo, durante el período en que América Latina postergó la autorreflexión sobre su estructura social.

C. Los enfoques actuales

Este apartado presenta las principales orientaciones que es posible encontrar en la literatura internacional sobre el tema en estudio, y sirve como marco para analizar la literatura regional y elaborar una agenda que identifique los temas que deben abordarse en las investigaciones que se lleven a cabo de ahora en adelante.

La estructura de clases, entendida como la división de la población en cierto número de grupos, según las recompensas materiales recibidas (Crompton, 1999, p. 69 y ss.) se elabora a partir de la estructura ocupacional, variando los fundamentos teóricos, lo que da lugar a diferentes "mapas de las clases". Pueden reconocerse tres esquemas de clasificación según los criterios de identificación de los estratos: i) categorías ocupacionales descriptivas convencionales; ii) la escala subjetiva de prestigio socio-ocupacional; y iii) categorías derivadas explícitamente de enfoques teóricos clásicos, asociados a Marx o Weber.

i) Los primeros se remontan a la clasificación desarrollada por la Oficina de Población y Estadísticas Censales del Registro General (*Registrar General*)[2] en Gran Bretaña, en 1913.[3] Desde el Censo de 1952, sin embargo, se ha utilizado en ese país un esquema clasificatorio de grupos socioeconómicos (SEG) más detallado, en estudios gubernamentales, como la Encuesta General de Hogares (*General Household Survey*). El Departamento del Empleo (*Department of Employment*), por su parte, elaboró una clasificación ocupacional (*Occupations and Directory of Occupational Titles*), que se usó en el Censo de 1980. No obstante, en el Censo de 1991 se recurrió a una nueva clasificación conocida como Standard Occupational Classification (SOC). En Estados Unidos la Oficina del Censo (*Bureau of the Census*) ha empleado una clasificación similar a la escala SEG de grupos socioeconómicos.
En las investigaciones de mercado se emplea extensamente el esquema A, B, C1, C2, D y E que corresponde a una escala de clase media superior, media, media inferior, operaria calificada, operaria semicalificada y operaria no calificada (Mora y Araujo, 2002).

---

[2] La clasificación fue ideada por Stevenson, un bioestadístico de la Oficina del Registro (Crompton, 1999).

[3] Una versión más actualizada de esta clasificación se usó en el Censo de 1971, con las siguientes categorías ocupacionales: I. Profesionales; II. Ocupaciones intermedias; III. Ocupaciones no manuales calificadas; IV. Ocupaciones manuales calificadas; V. Ocupaciones semicalificadas; VI. Ocupaciones no calificadas. Ver Rosemary Crompton (1999).

ii) Una de las primeras escalas de prestigio ocupacional fue desarrollada por North y Hatt para el *National Opinion Research Center de Chicago* (NORC) en 1947, donde se clasificaron 90 ocupaciones en categorías binarias de prestigio "muy alto" y "muy bajo". Estas escalas se correlacionan bien entre países y en distintos momentos en un mismo país, lo que ha llevado a sostener que el prestigio relativo atribuido a las diversas ocupaciones corresponde en buena medida a la cuota de recompensas materiales y de poder que las caracteriza. En Gran Bretaña, en 1954, Hall y Jones usaron una escala de prestigio ocupacional similar a la NORC en una investigación sobre movilidad social dirigida por Glass, Goldthorpe y Hope. En 1974, construyeron una escala para el *Oxford Mobility Study*, introduciendo una dimensión nueva: hicieron que los jueces ordenaran un grupo de 20 ocupaciones respecto de la "deseabilidad social percibida".

iii) Los esquemas clasificatorios basados en teorías sociológicas usan una noción relacional de clase, que tiene dos vertientes, una weberiana donde la clase resulta de las relaciones de mercado, y otra marxista que la deriva de las relaciones sociales de producción.

En los estudios empíricos, a partir de la década de 1970, hay que mencionar dos enfoques que han estimulado la investigación, el de Wright y el de Goldthorpe.

1. El esquema de clases de Wright

Los estudios de Wright (1979, 1989) y Wright y Martin (1979) daban cuenta del enfoque relacional neomarxista, donde el esquema original se centraba en la combinación de las dimensiones de supervisión o control y en la capacidad de empleo autónomo (véase el cuadro I.1). Wright sostenía que los agregados ocupacionales no podían producir "clases sociales" en sentido estricto. Para superar esta dificultad, consideró tres posiciones fundamentales en las relaciones de clase en el capitalismo: i) la burguesía dispone de la propiedad económica y del control social sobre los medios de producción y sobre la fuerza de trabajo; ii) el proletariado carece de propiedad y control; y iii) la pequeña burguesía posee y controla sus medios de producción, sin controlar la fuerza de trabajo ajena.

CUADRO I.1

WRIGHT: EL ESQUEMA INICIAL DE CUATRO CLASES

Supervisión	Autoempleo	
	Sí	No
Sí	Burguesía	Gerentes
No	Pequeña burguesía	Proletariado

Fuente: J. Scott, *Stratification and Power: Structures of Class, Status and Command*, Cambridge, Polity Press, 1996, p. 178. La referencia original es E.O. Wright, *Class Structure and Income Determination*, Nueva York y Londres, Academic Press, 1979.

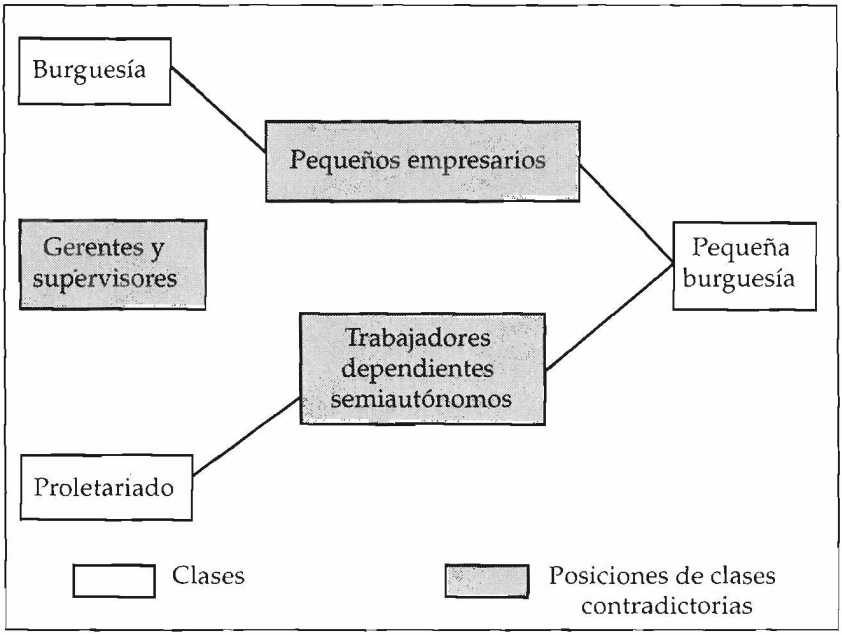
A ellas agregó tres ubicaciones o localizaciones contradictorias: i) los gerentes y supervisores que, careciendo de propiedad legal de los medios de producción, ejercen un control de facto sobre ellos y sobre la fuerza de trabajo; ii) los trabajadores dependientes semiautónomos que carecen tanto de propiedad como de control sobre los medios de producción, pero controlan su propia fuerza de trabajo; y iii) los pequeños empresarios. Lo anterior se resume en el cuadro I.2.

¿En qué radica la contradicción de las tres localizaciones de clase identificadas? De partida, los gerentes y supervisores están en una posición contradictoria porque tienen autoridad completa en su ámbito productivo, pero no pueden apropiarse del excedente producido. Los pequeños empresarios, al igual que la pequeña burguesía, tienen pleno poder de apropiación del excedente producido en sus propios aunque limitados establecimientos o negocios, y son empleadores de fuerza de trabajo. Los trabajadores dependientes semiautónomos tienen un cierto grado de control sobre sus condiciones inmediatas de trabajo, pero no participan del empleo de fuerza de trabajo ajena y, por tanto, tampoco ejercen autoridad sobre esta.

Con posterioridad, el autor introdujo consideraciones provenientes de la teoría de los juegos, modificando su esquema de localizaciones de clase contradictorias. La noción de clase sigue dotada de las dimensiones de apropiación (explotación) y de control (dominación), que cobran especial fuerza respecto de los pequeños empresarios y trabajadores semiautónomos, en las que se cruzan relaciones capitalistas de producción típicas o genéricas, con relaciones específicas de producción de pequeñas mercancías.

CUADRO I.2

WRIGHT: EL ESQUEMA ORIGINAL DE LOCALIZACIONES CONTRADICTORIAS DE CLASES



Fuente: J. Scott, *Stratification and Power: Structures of Class, Status and Command*, Cambridge, Polity Press, 1996, p. 181. La referencia es E.O. Wright, *Class, Crisis and State*, Londres, Verso, 1978.

Para fundamentar su análisis de la apropiación, Wright ha distinguido cuatro tipos de recursos cuya posesión o control constituyen una base de ella: i) fuerza de trabajo (apropiación feudal); ii) capital (apropiación capitalista); iii) recursos organizativos (apropiación burocrática); y iv) calificación (apropiación socialista). Con estas distinciones el esquema de las 6 clases (3 fundamentales y 3 contradictorias) se amplió a 12. Ninguna sociedad tiene una forma predominante de apropiación, pues empíricamente una clase puede controlar determinado recurso con su correspondiente apropiación y, al mismo tiempo, controlar otro recurso conducente a otra forma de apropiación. En definitiva, esta ampliación atenúa el carácter contradictorio de las localizaciones de clases que tenían prominencia en el cuadro precedente. El esquema ampliado se presenta en los cuadros I.3 y I.4.

CUADRO I.3

WRIGHT: PRIMERA VERSIÓN AMPLIADA DEL ESQUEMA DE CLASES

Recurso: medios de producción

Propietarios-no propietarios: trabajadores dependientes

1. Burguesía	4. Gerentes altamente calificados	7. Gerentes con calificación media	10. Gerentes con baja calificación	+ ***Recurso:*** *organización*
2. Pequeños empresarios	5. Supervisores altamente calificados	8. Supervisores con calificación media	11. Supervisores con baja calificación	
3. Pequeña burguesía	6. Trabajadores altamente calificados	9. Trabajadores con calificación media	12. Trabajadores con baja calificación	

\+ *0* –

Recurso: nivel de calificación

Fuente: R. Crompton, *Classi sociali e stratificazione*, Bologna, Il Mulino, 1999. La referencia original es E.O. Wright, *Classes*, Londres, Verso, 1987.

El mismo esquema ampliado, pero ahora visto desde el ángulo del entrecruzamiento de formas y mecanismos de apropiación y de dominación, según se trate de relaciones capitalistas genéricas o específicas a la producción de pequeñas mercancías, da origen al cuadro I.4.

CUADRO I.4

WRIGHT: SEGUNDA VERSIÓN AMPLIADA DEL ESQUEMA DE CLASES

	Relaciones capitalistas		**Relaciones de producción de pequeñas mercancías**	
	Apropiación	Dominación	Apropiación	Dominación
Burguesía	+	+		
Altos gerentes	+/–	+/–		
Bajos supervisores	–	+/–		
Trabajadores	–	–		
Pequeña burguesía			+	+
Empleados semiautónomos	–	–	–	+
Pequeños empleadores	+	+	+	+

Fuente: J. Scott, *Stratification and Power: Structures of Class, Status and Command*, Cambridge, Polity Press, 1996, p. 182. La referencia original es E.O. Wright, *Classes*, Londres, Verso, 1987.

2. *El esquema de clases de Goldthorpe*

Goldthorpe y Hope (1974); Goldthorpe, Llewellyn y Payne (1987) y Erikson y Goldthorpe (1993) presentan el enfoque relacional neoweberiano. A principios de los años ochenta, Goldthorpe sostuvo que el uso de datos ocupacionales permitía caracterizar a la sociedad británica en siete grandes categorías a las que se podía agregar una pequeña capa elitaria en la cúspide de la estratificación social. Ese trabajo dio origen a su esquema de ocho categorías (véase el cuadro I.5), agrupadas en las clases de servicio, intermedia y trabajadora, que ha sido ampliamente utilizado. En torno a estos autores se ha formado una tradición de investigación empírica, que se identifica con el Grupo del Nuffield College, liderado por Goldthorpe en la Universidad de Oxford.

CUADRO I.5
GOLDTHORPE: EL ESQUEMA DE CLASES ORIGINAL

La clase elitaria	
I. Clase de servicio alta	**Clase de servicio**
II. Clase de servicio subalterna	
III. Clase de cuello blanco	**Clase intermedia**
IV. Pequeña burguesía	
V. Clase trabajadora alta	
VI. Clase trabajadora calificada	**Clase trabajadora**
VII. Clase trabajadora no calificada	

Fuente: J.H. Goldthorpe, *Social Mobility and Class Structure*, Oxford, Clarendon Press, 1980.

Con posterioridad, Erikson y Goldthorpe (1993) ampliaron la matriz clasificatoria original manteniendo las tres grandes clases, pero distinguiendo 10 categorías, que surgían de la combinación de tres criterios: propiedad y control de los medios productivos, prestación de servicios con mayor o menor autonomía, y manualidad con grados de calificación diferentes (véase el cuadro I.6).

El problema es determinar si estas categorizaciones corresponden a grupos sociales reales y no a meras categorías estadísticas. Goldthorpe estimó necesario establecer primero los criterios para delimitar los grupos comprendidos en las categorías y luego, obtener confirmaciones empíricas de estas delimitaciones mediante el examen de los patrones de movilidad entre el número reducido de clases.

Cuadro I.6
Erikson y Goldthorpe: matriz clasificatoria modificada

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

Fuente: R. Erikson y J.H. Goldthorpe, *The Constant Flux: A Study of Class Mobility in Industrial Societies*, Oxford, Clarendon Press, 1992.

La idea central es que los patrones de movilidad permitan establecer el cierre o "clausura" de una suerte de espacio social en torno a situaciones de clase específicas. A mayor grado de cierre, mayor sería la claridad de la identificación de las clases sociales implicadas. Según Giddens (1973) se produciría así una estructuración demográfica de las clases que haría posible la reproducción de experiencias de vida comunes a través de las generaciones. Para ello, Goldthorpe utilizó la matriz de flujos de entrada y salida que se puede construir combinando la categoría ocupacional de los padres con la de los hijos, al cruzarlas –de modo que en el eje horizontal de la matriz están los datos de la distribución de los hijos y en el eje vertical la distribución de los padres– se obtiene una matriz cuya diagonal principal muestra la ausencia de movilidad entre generaciones, en tanto que la sección inferior izquierda muestra movilidad ascendente y la sección superior derecha, la movilidad descendente. A fines de la década de 1970, Goldthorpe utilizó esta matriz en su estudio de la movilidad social en Gran Bretaña y concluyó que sus resultados validaban el modelo de categorías, pues cada una de ellas mostraba

una cierta solidez demográfica en el agregado de las trayectorias de las duplas padre-hijo, de donde se desprendía que las categorías podían ser reconocidas como "formaciones sociales" (clases) maduras y por tanto reales.[4]

Siguiendo la misma línea analítica del Grupo de Nuffield, Torche y Wormald (2004)[5] adaptaron la clasificación de Erikson y Goldthorpe a la situación de Chile, fundiendo en una sola categoría las clases de servicios (I y II); en otra a las clases de trabajadores no manuales (III y IV) y asimilando los técnicos bajos a los trabajadores manuales calificados (8 y 9) (véase el cuadro I.7).

CUADRO I.7
COMPARACIÓN ENTRE LOS ESQUEMAS DE ERIKSON Y GOLDTHORPE Y TORCHE Y WORMALD

Erikson y Goldthorpe	Torche y Wormald
1. Profesionales altos, administradores y propietarios de grandes empresas.	1. Clase de servicio: directivos, administradores, profesionales y propietarios de empresas grandes y medianas, profesionales bajos, técnicos superiores, supervisores de trabajadores no manuales y administradores de empresas pequeñas.
2. Profesionales bajos, administradores de empresas pequeñas, técnicos superiores, administradores y supervisores de trabajadores no manuales.	
3. Trabajadores no manuales de rutina altos (administración y comercio).	2. Clase de rutina no manual: trabajadores no manuales en administración ventas y servicios.
4. Trabajadores no manuales de rutina bajos ventas y servicios.	
5. Pequeños propietarios con empleados.	3. Pequeña burguesía: propietarios de empresas chicas (menos de 10 trabajadores) no agrícolas.
6. Trabajadores independientes.	4. Trabajadores independientes: por cuenta propia.
7. Pequeños propietarios e independientes agrícolas.	

(continúa en la página siguiente)

[4] El estudio en que se usó esta herramienta es Goldthorpe (1980) y para un uso reciente de la matriz intergeneracional véase Torche y Wormald, en el capítulo VIII.

[5] Véase el capítulo VIII.

Erikson y Goldthorpe	Torche y Wormald
8. Técnicos bajos, supervisores de trabajadores manuales. 9. Trabajadores manuales calificados.	5. Trabajadores manuales calificados: técnicos bajos, supervisores de trabajadores manuales y trabajadores manuales calificados.
10. Trabajadores semi y no calificados.	6. Trabajadores manuales no calificados.
11. Trabajadores agrícolas.	7. Pequeños propietarios agrícolas. 8. Trabajadores agrícolas.

Fuente: Elaboración de los autores.

Por su lado, León y Martínez (2001, p. 10)[6] construyeron una matriz de categorías sociales desde una perspectiva próxima a Goldthorpe, pero agregando criterios de distinción referidos a capas o generaciones históricas que han constituido las clases. Su idea es que "a cada etapa de despliegue del proceso de crecimiento corresponde de modo típico el desarrollo de determinados sectores o ramas de la economía y la aparición, transformación o disolución de ciertos actores sociales". Conforme a ello, las categorías sociales construidas por estos autores son las del cuadro I.8.

La idea central de esta matriz es que, si bien cada clase puede definirse por la existencia de posiciones o roles compartidos en el sistema de producción e intercambio, "no por eso son conjuntos perfectamente homogéneos; por el contrario, cada una de ellas está conformada –como la tierra– por distintas capas o generaciones, que se corresponden con distintos momentos de despliegue de la actividad económica" (véase el capítulo VII). En este sentido, por ejemplo, la categoría "empresarios agrícolas" se abre en: i) empresarios exportadores; ii) empresarios no exportadores; iii) burguesía terrateniente; y iv) otros empresarios agrícolas.

[6] Véase el capítulo VII.

Cuadro I.8

León y Martínez: matriz resumida de categorías sociales

a. Categorías sociales en la agricultura, silvicultura, caza y pesca:
–empresarios agrícolas
–asalariados agrícolas
–campesinado y colonos pobres
b. Categorías sociales fuera de la agricultura, silvicultura, caza y pesca:
–empresarios no agrícolas
–sectores medios asalariados
–sectores medios independientes
–artesanado tradicional
–clase obrera minera
–clase obrera industrial y de la construcción
–clase obrera del comercio y servicios
–grupos marginales

Fuente: A. León y J. Martínez, "La estratificación social chilena hacia fines del siglo XX", *serie Políticas Sociales*, N° 52 (LC/L.1584-P), Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), 2001.

Otro ejemplo ocurre con la categoría sectores medios independientes, compuesta por: i) comerciantes detallistas; ii) profesionales liberales altos; iii) otros profesionales y técnicos liberales; iv) artesanado moderno; y v) pequeña burguesía transportista. De esta forma, las variaciones dentro de las categorías mayores se asocian con cambios históricos inducidos en el sector por cambios del modelo productivo, con lo cual los grupos adquieren rasgos de realidad, dejando de ser solo agregados estadísticos de datos agrupados.

La interpretación de los autores puede entonces organizarse en dos grandes ejes: la movilización social y la movilidad social. El primero se sustenta en las dimensiones de inorganicidad (medida por el porcentaje de asalariados en la población activa); exclusión (porcentaje de excluidos –por ejemplo, desocupados, empleo doméstico– en la población activa) e impermeabilidad (porcentaje de jóvenes activos excluidos y mujeres activas excluidas). Los cambios que se observan en estas mediciones, indicarían variaciones en la movilización de actores sociales. En cuanto a la movilidad –los cambios en la posición relativa de las distintas categorías sociales en la distribución del ingreso– debe relacionarse la matriz clasificatoria con los datos de distribución del ingreso, de modo que la movilidad no es solo el desplazamiento de personas entre categorías ocupacionales, sino

entre tramos de ingreso asociados a ellas. Los autores concluyen que la movilidad observada en Chile en el período 1971-1995 se da por los siguientes procesos asociados a la distribución del ingreso: i) distanciamiento en la escala de ingresos entre la clase obrera y los sectores medios; ii) mayor mejoramiento del ingreso en las categorías independientes que en las asalariadas; y iii) cambios en la composición social de la pobreza.

D. Los estudios comparativos

En la perspectiva de este trabajo es interesante destacar algunas iniciativas comparativas que ya tienen cierta antigüedad (Ganzeboom, Luijkx y Treiman, 1989; Erikson y Goldthorpe, 1993) y, posteriormente, otras más contemporáneas.

Los primeros autores mencionados usaron 149 conjuntos de datos de 35 países, encontrando entre ellos diferencias significativas en los patrones de movilidad. Mientras en los datos intrapaíses, el grado de desigualdad en las oportunidades de movilidad estaría decreciendo en alrededor de un 1% anual. Por el contrario, Erikson y Goldthorpe, analizando nueve países europeos, además de Australia, Japón y Estados Unidos, verificaron cambios menores en la movilidad relativa, correspondientes a "fluctuaciones sin tendencias". Respecto de las variaciones entre países concluyeron que las desigualdades de orígenes de clase en las oportunidades relativas de movilidad son constantes, donde la intervención del Estado en ciertas áreas podría influir en la igualdad de condiciones y oportunidades.

El estudio *National Patterns of Social Mobility, 1970-1995: Divergence or Convergence?* se fundamenta en los siguientes argumentos:

i) Los estudios comparativos deben ir más allá del mercado, incorporando los factores históricos, culturales, políticos e institucionales que moldean los patrones de movilidad social.

ii) Es necesario ampliar el período analizado, por cuanto los principales estudios comparados se basan en datos de la época dorada del capitalismo (1947 y 1973), en que no solo hubo crecimiento económico, sino gran homogeneidad en la política socioeconómica (combinando políticas económicas keynesianas y Estado de Bienestar). Roto el "consenso keynesiano" comenzaron a ensayarse políticas radicalmente diferentes en el mercado de trabajo, la tributación y el gasto fiscal (Breen y Rottman, 1998, pp. 1-21).

iii) Debe asumirse la dinámica de los cambios sociales. Numerosas investigaciones están mostrando que, desde los años setenta, tanto la estructura de clases como los patrones de movilidad han cambiado, especialmente en relación con las mujeres, acelerándose también las oportunidades de movilidad relativa. En Estados Unidos, por ejemplo, la tendencia hacia una mayor fluidez social se detuvo en los años noventa, mientras en Irlanda del Norte (Breen, 1999) las desigualdades de clase disminuyeron.

El proyecto Higher Education: Expansion, Institutional Forms and Equality of Opportunity se fundamentó en que la abundante investigación de ámbito nacional sobre la expansión y las reformas del sistema educacional, no había sido acompañada de análisis comparativos respecto de las consecuencias de distintos modelos organizacionales en la estratificación educacional y social. Hay dos grupos en la comunidad intelectual que abordan estos temas. Los institucionalistas se concentran en las transformaciones institucionales y organizacionales de la educación, estudiando las políticas de expansión y diversificación de los sistemas de educación superior, la descentralización del control y gobernabilidad, así como la complementariedad y divergencia de los roles del Estado y del mercado en el modelamiento de la universidad. El otro grupo examina el papel de la educación, en todos sus niveles, en los procesos de estratificación social y movilidad.

El proyecto tenía por objeto juntar a ambos grupos para examinar los efectos de la expansión educativa y de los cambios organizacionales en la igualdad de oportunidades. Se consideraron variables dependientes de la desigualdad de clases y las probabilidades de: i) acceder a la educación postsecundaria; ii) acceder a la educación superior; iii) completar un grado de primer nivel (por ejemplo, bachillerato); y iv) completar un grado académico de segundo nivel (MA). En el componente estratificación y movilidad se utilizó la agrupación en cinco categorías de Erikson y Goldthorpe, usando el esquema CASMIN (Comparative Analysis of Social Mobility in Industrial Nations) de Müller y otros (1989) para medir la educación de los padres.

Finalmente, el Proyecto Luxemburgo es una de las principales plataformas comparativas electrónicas de microdatos referidos a ingreso y empleo de hogares en el mundo. Se organiza temáticamente en el Estudio del Ingreso (Luxembourg Income Study, LIS) y en el Estudio del Empleo (Luxembourg Employment Study, LES). Alrededor de 25 países y 20 equipos patrocinadores proporcionan los datos vía Internet a cerca de 400 usuarios en una treintena de países. El proyecto se financia con

aportes de las entidades nacionales científicas o de las Oficinas de Estadísticas de 16 países (Smeeding, 2002a).

Uno de los hallazgos del LIS fue que las políticas sociales, la jornada de trabajo, las instituciones sociales del mercado laboral y las diferencias demográficas son factores que explican las marcadas diferencias de igualdad entre los países ricos del Grupo de los 20 de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE), sin constatar que el comercio internacional tuviera influencia alguna en la explicación de la desigualdad (Smeeding, 2002b). Asimismo, el proyecto analizó los cambios de la distribución del ingreso en Estados Unidos en la década de 1970, las razones de dichos cambios y el porqué de la mayor desigualdad en relación a otros países desarrollados (Burtless y Jencks, 2003).

Los estudios se han centrado en el tema de la movilidad social, subrayando la distinción entre la movilidad absoluta –que se refiere a la cantidad y, las tasas de movimientos entre diferentes posiciones de clase– y la movilidad relativa (que algunos designan como "fluidez social") referida al grado de desigualdad, según orígenes de clase y las oportunidades para adquirir una mejor posición.

Las hipótesis que explican la variación o la similitud comparativa entre países son de dos tipos. Por una parte, las hipótesis de convergencia, basadas en teorías liberales, postulan que, a través del tiempo, se daría una confluencia de los patrones y niveles de movilidad social. Así, la competitividad económica creciente induciría a los empleadores a contratar personal por consideraciones meritocráticas, con lo que las ventajas de clase, género o etnia declinarían como vías de movilidad ascendente (Kerr y otros, 1973). En este campo, hay dos líneas teóricas respecto al alto grado de similitud o convergencia internacional en los patrones de movilidad. Primero, Lipset y Zetterberg (1959) sostienen que a fines de los años sesenta, los patrones de movilidad absoluta eran semejantes en todos los países industrializados, lo que ha sido empíricamente refutado, y que las estructuras de clase que contribuyen a dar forma a los patrones de movilidad absoluta, difieren ampliamente entre países. Segundo, Featherman, Jones y Hauser (1975) sostuvieron que la desigualdad en las oportunidades de movilidad relativa debidas a origen de clase sería, en general, constante entre los países. Estas hipótesis de convergencia descuidan el contexto institucional de la movilidad social, dando por supuesto el funcionamiento efectivo de mercados libres.

Por otra parte, las hipótesis de divergencia plantean que las diferencias persistentes entre los países en sus estructuras de clase y patrones de movilidad social se basan en rasgos históricos, culturales, políticos e

institucionales, a excepción de Estados Unidos y, en cierta medida, Australia, donde las diferencias en la intervención estatal conducen a distintos patrones de movilidad social respecto de los países europeos.

E. Hacia una agenda de investigación

Los capítulos precedentes, muestran un panorama de los estudios sobre estratificación y movilidad en América Latina y fuera de ella. Los trabajos a futuro deben mantener una continuidad con la producción histórica sobre la estratificación para establecer, como plantean Cortés y Escobar Latapí,[7] cambios comparables en el tiempo sobre cómo y cuánto han variado la movilidad estructural, la movilidad circular y la desigualdad de logros, y los perfiles socio-ocupacionales. Es necesario también incorporar nuevos temas a la agenda en el análisis, entre los cuales deben estar los que se mencionan a continuación.

1. El efecto del crecimiento en la estratificación social

Existe la idea de que un proceso de crecimiento económico alto y sostenido debería producir cambios positivos en la estratificación social, mediante la creación de puestos de trabajo de calidad, para reducir las situaciones de pobreza y exclusión y difundir mejores niveles de bienestar. Sin embargo, un estudio reciente sobre Irlanda, durante su notable período de auge económico, ha permitido concluir que "los problemas estructurales arraigados en la sociedad están claramente acotados. Algunos individuos y grupos se benefician enormemente de la nueva prosperidad del país, en tanto otros se quedan rezagados o se ven completamente excluidos. Las líneas divisorias están también claras: los mejor entrenados y mejor adiestrados en el uso de la tecnología son parte de la historia exitosa de la era de la información. No obstante, los mayores, los más pobres y los habitantes de las zonas rurales reciben considerablemente menos y conforman bolsones de discriminación, con muchos subempleados o simplemente desempleados en medio de una economía floreciente" (Crotty, 2002, p. 14). Algunos autores han afirmado que "los frutos del crecimiento han sido distribuidos de manera muy dispareja e Irlanda sigue siendo una sociedad traspasada por serias desigualdades sociales" (Hardiman y Whelan, en Crotty, 2002).

---

[7] Véase el capítulo X.

Es importante tener presente estos ejemplos transatlánticos para estudiar qué ha sucedido en la región al respecto.

2. *El impacto combinado de trabajo y educación en las oportunidades*

Las oportunidades de vida, en la terminología weberiana clásica, se encuentran determinadas por el nivel de educación alcanzado –clave para la obtención de competencias y calificaciones laborales– y por la inserción laboral. En general, estos dos factores están positivamente relacionados con la movilidad social ascendente, actuando también como mecanismos de reproducción de las desigualdades estratificacionales. Habría, por lo tanto, una estructura de oportunidades sesgada en favor de quienes ya están en posesión de un activo social, ocupacional y educacional y un proceso de acentuación de la discriminación que Merton (1996a, p. 160) identificó como "el efecto Mateo", al señalar que "los procesos de autoselección individual y de selección social institucionalizada, interactúan y afectan las probabilidades sucesivas de acceso a la estructura de oportunidades" (Merton, 1996b, p. 320). Refiriéndose a la estructura social de la ciencia, donde observó el mencionado efecto, expresa que "los sistemas de recompensas, asignación de recursos y selección social operan para crear y mantener una estructura de clase por medio de la provisión de una distribución estratificada de oportunidades entre los científicos para incrementar su rol de investigadores. La acumulación diferencial de las ventajas opera de tal manera que, parafraseando a los evangelistas Mateo, Marcos y Lucas, 'al que tiene, se le dará más, y tendrá de sobra; pero al que no tiene, hasta lo poco que tiene se le quitará'".

Es ilustrativo que la expansión de la educación no necesariamente reduce las desigualdades de las oportunidades en el logro educativo. En Irlanda, por ejemplo, al comparar pares de estratos sociales, se aprecia la persistencia de ese problema, salvo cuando las oportunidades de logro educativo del grupo social aventajado se ha saturado, es decir, cuando sus miembros ya han aprovechado las oportunidades disponibles. Antes de llegar a ese punto, estarán siempre en una mejor posición relativa para aprovechar cualquier expansión del sistema educacional. De esta manera, la brecha de desigualdad se mantiene y pasado el umbral de saturación, la expansión del sistema contribuirá a reducir la desigualdad entre estratos.

En el mismo sentido, Shavit y Blossfeldt (1993), analizando 13 paí-

ses, encontraron que la expansión de los sistemas educacionales no redujo la desigualdad educativa interestratos y tampoco el efecto que tiene el origen social de los estudiantes en sus logros educacionales, aunque sí disminuyó la desigualdad de género. Distintos autores han sostenido que las personas provenientes de hogares con mayor capital cultural alcanzan mejores logros educativos, por lo que las desigualdades educacionales son difíciles de eliminar, afectando la reproducción de las desigualdades intrageneracionales e intergeneracionales, puesto que la clase social posee capacidad de transmisibilidad y de reproducción intergeneracional. En ese marco, valdría la pena investigar qué tipo de procesos clasistas reforzarían este efecto sobre las estructuras de oportunidades laborales y educativas (Goldthorpe, 1996, p. 3).

La acumulación de ventajas entre categorías estratificacionales perpetuaría la dimensión de clase en la estructura y en la estratificación ocupacional, lo que no agota los temas involucrados en el análisis de las clases, como el de las barreras a la movilidad o las relaciones de propiedad respecto de los factores de producción. Es necesario, entonces, reexaminar la construcción de las categorías ocupacionales para desagregar estos temas, revisando sobre todo la conformación de las categorías extremas de la estratificación ocupacional, donde probablemente sea más fuerte la presencia de factores asociados a las clases.

Si ello fuera así, habría que concordar con Crompton y Jones (1984, p. 69), cuando señalan que "hay que distinguir entre los esquemas que describen el perfil de la desigualdad ocupacional y aquellos que, teniendo fundamento teórico, buscan incorporar en el nivel empírico, las manifestaciones de las relaciones de clase". Queda abierta la cuestión de si existe una especie de ocaso de las clases o, por el contrario, un reforzamiento de ellas, sustentado en clases sociales nuevas o emergentes. El "efecto Mateo" convertiría la segunda posibilidad en la hipótesis a someter a prueba.

3. *La ligazón internacional de la estructura de clases latinoamericana*

Es importante plantearse la duda sobre si la estratificación y la movilidad pueden explicarse por medio de análisis internos de cada país o si es necesario recurrir a la inserción que cada contexto nacional tiene en el exterior y, por ende, a la desigual conexión que los diversos estratos tienen con otros en el ámbito internacional.

Esta preocupación no es nueva. Sunkel (1978), en "Capitalismo transnacional y desintegración nacional", planteaba que en los países latinoamericanos, dada su condición de dependencia, se conformaba una polarización en espacios, grupos sociales y actividades avanzadas y modernas, y otras primitivas y marginadas. Las actividades propias del desarrollo, si bien se encontraban ubicadas en diferentes países, mantendrían estrechas ligazones, mientras las actividades subdesarrolladas permanecían aisladas y sin contacto con el resto del mundo. Habría, entonces, un núcleo internacionalizado de sectores, cuyos miembros tienen niveles de ingreso y consumo similares, y que mantienen estrechas relaciones, pese a estar ubicados en países con ingreso per cápita muy diferente. Sin duda, el proceso de globalización ha intensificado esta diferencia de conexiones entre estratos con el exterior.

La migración también es un factor que se relaciona con el tema de cómo afecta el contacto internacional a la inserción estratificacional de los grupos, especialmente en aquellos países que tienen grandes contingentes trabajando en países desarrollados. Allí, corresponde analizar cómo –vía remesas o traslado de valores– se producen procesos de movilidad que afectan al propio migrante y a su familia en el lugar de origen.

4. Cambios en el empleo y heterogeneidad de la informalidad

La discusión sobre la informalidad implica analizar, por ejemplo, la eventual movilidad entre posiciones formales e informales y la desigualdad de logros según origen formal e informal, teniendo en cuenta la heterogeneidad del trabajo informal. Los grandes grupos afectados por la exclusión laboral y social, el desempleo crónico juvenil, la precariedad en la fuerza laboral de los viejos –que no se retiran debido a los malos sistemas de pensiones– y la intensificación de la credencialización en los mercados formales de trabajo, dejan fuera del empleo formal (y a veces de cualquier empleo) a contingentes crecientes de la población.[8]

[8] Véase el capítulo XIII.

5. *Terciarización en las categorías intermedias: ¿más o menos heterogeneidad?*

La expansión de los servicios tiende a diversificar el perfil de la estratificación en sus tramos intermedios, destacando la importancia de la composición de dichos estratos, que se derivan de criterios que se combinan y diversifican. Por esta razón, las categorías se hacen más difusas y los sectores medios se tornan en una extensa zona gris. De ahí la importancia de identificar la categoría o clase que actúa como soporte y que distribuye a las personas hacia categorías sociales contiguas, tanto hacia arriba como hacia abajo de la pirámide social.

Torche y Wormald observan que, en el caso chileno, la nueva terciarización de los años ochenta y noventa provocó una mayor diferenciación productiva y social de distintos segmentos, más allá del clásico aumento del sector terciario asociado a la manufactura. Ello hace difícil una alta adhesión a un proyecto social común en el mundo laboral, por lo que la nueva estructura social tendría un fundamento de clase relativamente débil.[9]

6. *El efecto género en la estratificación social*

El tema de género tiene una gran significación para los estudios de estratificación y movilidad actualmente (Crompton y Mann, 1986; Crompton, 1989; Crompton y Jones, 1984; Goldthorpe, 1983). Se suele decir que existiría un sesgo "masculinizante" en los estudios de estratificación, Crompton y Mann (1986) señalan al respecto que el acceso de las mujeres a ciertas ocupaciones, está más determinado por la evaluación social de los atributos personales del postulante (por ejemplo, género) que por las características técnicas del cargo o trabajo en cuestión. Para corregir ese sesgo, es necesario cambiar la unidad de recolección de datos, incorporando de manera más sistemática la dimensión de género en la composición del hogar. La relación entre pobreza y hogares monoparentales femeninos conduce a integrar esta dimensión fundamental en los estudios de estructura social, ya que lo que se suele estratificar son hogares más que individuos y, cuando se trata de hogares, la dimensión de género es clave.

Parsons (1954) fue uno de los primeros en distinguir la característica grupal de la estratificación social, al sostener que además del factor ocupa-

[9] Véase el capítulo VIII.

cional, las unidades de parentesco (*kinship units*) eran un factor de estratificación compartido por los miembros de la misma categoría y que introduce, por lo tanto, una base de solidaridad en la conformación de los estratos sociales. Se trata de una aproximación razonable –aunque incompleta– a la noción de hogar. Para Parsons, en la sociedad occidental, la estructura más importante de estratificación social se organiza en torno al trabajo y comprende las siguientes dimensiones: i) el sistema ocupacional construido por la división del trabajo en especializaciones funcionales (ocupaciones); ii) el sistema de intercambio; y iii) el sistema de propiedad que regula las transferencias de derechos. Todas ellas dan origen al complejo instrumental, en el que el sistema ocupacional es el que tiene menor variabilidad relativa.

Respecto a la movilidad intergeneracional de jóvenes entre 20 y 24 años de edad, la CEPAL (2000) muestra que las mujeres se desenvuelven apreciablemente mejor que los varones en el control del contexto urbano o rural, o en el logro de un capital educacional básico (12 años o más de escolaridad). Esto se repite en el caso de jóvenes que no superan el nivel educacional de sus padres. En otras palabras, cualquiera sea el factor de control, el desempeño de las mujeres jóvenes es mejor que el de los hombres. Asimismo, Torche y Wormald encontraron en Chile diferencias importantes entre la movilidad asociada al logro educacional entre distintas generaciones. Los grupos más jóvenes alcanzan mejores grados de movilidad social que los de más edad. Lo interesante de los datos de la CEPAL (2000) es que agregan a esa asociación la dimensión de género mostrando el mejor desempeño que, sistemáticamente, alcanzan las mujeres.

Valdría la pena agregar la dimensión de género en futuros estudios de estratificación; una manera de hacerlo es analizar la movilidad asociada a logros educativos. Ya no es aceptable la premisa de que la clase o el estrato social se basan en el empleo del jefe de hogar varón, cuando las tasas de participación femenina se han duplicado, hay un gran proceso de reestructuración económica, que puede afectar más a los hombres que a las mujeres, y ha crecido el número de hogares encabezados por mujeres.

7. La estructura social rural: más allá de la descampesinización

Un cambio decisivo en la estratificación social regional, en las últimas décadas, es la progresiva contracción de las categorías ocupacionales agrarias y, en especial, la lenta e inexorable desaparición del campesinado tradicional. Este proceso se asocia a la tendencia de urbanización y a las olas migratorias rural-urbanas iniciadas en los años cincuenta, lo que se

aceleró con los procesos de reforma agraria y con la posterior transición hacia una agricultura comercial y la agroindustria.

También hubo cambios en la clase de los grandes propietarios agrícolas y su red familiar, al ser desplazados por los procesos de redistribución de la propiedad agraria y por las transformaciones propiamente capitalistas de la economía rural, o por una combinación de ambos. No obstante, la gran propiedad agraria persiste, aunque ya no bajo los cánones de la hacienda familiar, sino con el formato de estructura corporativa o empresarial, reconstituyéndose mediante la recomposición de los mercados de tierras que surgieron después de la asignación cooperativa de la propiedad derivada de los procesos de reforma agraria. La gran propiedad está ahora despojada de sus connotaciones de base estamentaria y es propia de una agricultura organizada de manera capitalista.

La descampesinización ha sido acompañada por la recomposición capitalista de la gran propiedad en la cúspide, dándose una readecuación adaptativa de la clase dominante agraria, más que un cambio radical y perdurable de esa estructura. Esto, sin duda, merece mayores estudios.

8. El factor étnico

En sociedades donde existe algún grado de heterogeneidad cultural, los estudios de estratificación y movilidad social suelen considerar el análisis étnico. Por ejemplo, los estudios en Estados Unidos incluyeron desde muy temprano y de forma explícita, las diferenciaciones étnicas sustentadas en la raza y las que derivan de minorías culturales incorporadas a la sociedad por la inmigración masiva.[10] Estudios sociológicos de este tipo son escasos en América Latina, a excepción de los trabajos de Florestan Fernandes sobre Brasil. En cambio, estos temas han sido relativamente abordados desde las perspectivas antropológicas y demográficas. Es necesario incluir esta perspectiva en los estudios de estratificación social en los países de la región, sobre todo en aquellos en que no puede analizarse la estratificación sin recurrir al factor étnico, como Bolivia, Ecuador y Perú incorporado en el trabajo de Gray Molina y otros.[11]

---

[10] Un caso clásico en este sentido es el estudio sociológico de Thomas y Znaniecki, sobre la integración social de la inmigración campesina de origen polaco que se asentó en los centros industriales del noreste de Estados Unidos a comienzos del siglo XX.

[11] Véase el capítulo XII.

9. *Descentralización, diferencias regionales y estructura social*

El tema de la descentralización ha tenido una gran presencia en los estudios modernos del desarrollo latinoamericano. La CEPAL lo ha abordado de manera sistemática desde la perspectiva de las políticas públicas y las reformas modernizadoras del Estado.

Es importante analizar empíricamente el efecto que el proceso de descentralización puede tener sobre el perfil de la estratificación social. Hay varias condiciones que, de cumplirse, pueden hacer más fructífero este análisis. Una se refiere a la delimitación de las unidades regionales y locales en cuanto realidades socialmente válidas, puesto que la geografía y la sociología de las regiones o localidades pueden no coincidir, si así fuera habrá que determinar si en la descentralización han primado los criterios de la conformación social del espacio antes que su geografía.

Otra condición tiene que ver con la relación entre descentralización y diferenciaciones regionales –sociales, culturales, históricas– que suelen existir al interior de las sociedades nacionales, si efectivamente esas diferenciaciones se expresan en toda su variedad y contribuyen al enriquecimiento de la vida social de todo el país y a la consolidación de un perfil nacional de estratificación, o bien, se transformen en una fuerza que empuje hacia una diferenciación regional de la estratificación social. Esto ocurre cuando las diferenciaciones regionales expresan el rezago de regiones pobres respecto de regiones ricas, como consecuencia de la distribución poco homogénea del crecimiento en el territorio. Mora y Araujo, utilizando datos y un índice de nivel económico social, que combina el nivel educacional máximo alcanzado por el principal sostén del hogar, el nivel ocupacional del mismo y las posesiones materiales del hogar, ha encontrado diferencias "abrumadoras entre las veinticuatro provincias [argentinas] en estos indicadores" de modo que "la estructura de la estratificación social se comprime fuertemente hacia abajo a medida que se pasa de las provincias más ricas a las más pobres" (2002, p. 25).

Un análisis de este fenómeno debiera determinar lo que se considera como estándar nacional en los distintos campos de la acción pública y estatal y de las adecuaciones regionales o locales de dichos estándares.

10. *Cultura y movilidad*

La cultura –entendida como el modo en que una sociedad produce sus formas de convivencia, las representa y las reproduce, además del conocimiento y dominio que los individuos tienen de ella– es un elemento

esencial para explicar la trayectoria de los individuos en el campo laboral y, por ende, para explicar su movilidad en la estructura estratificacional. Se plantea el interrogante de qué tipo de cultura es más útil para los procesos de movilidad social individual. Por una parte, se sostiene que lo más conveniente es la internalización de valores propios de la cultura dominante, por otra, que la movilidad social se juega en el control de una variedad de códigos culturales. Márquez[12] postula que en sociedades en proceso de creciente diferenciación, segmentación y desigualdad, aquellos que mejores logros obtienen en términos de movilidad ocupacional son los que manejan una mayor diversidad de códigos culturales, mientras en sociedades más igualitarias, predomina la homogeneidad de códigos y lógicas, donde todos comparten una mirada similar sobre los valores y las vías de la integración social.

Otro abordaje al tema cultural es el de Mora y Araujo, que propone una visión de la estructura social argentina que combina la distribución de la población en los indicadores de nivel económico social con las características ocupacionales en los distintos estratos. Esta combinación de variables da origen a diferentes espacios sociales, que se traducen en distintas culturas económicas: la cultura de la afluencia, la de la clase media competitiva, la del sindicalismo activo, la de la clase media tradicional y la de la pobreza.[13]

11. Las fuentes de datos para análisis de estratificación y movilidad social

El examen de las distintas fuentes de información y del tipo de datos que proveen no puede hacerse en abstracto, porque cada una de ellas permite responder a ciertos interrogantes y no a otros. Es necesario, entonces, analizar primero esas preguntas y posteriormente apreciar los méritos de cada fuente, para apreciar el grado de adecuación entre los instrumentos de la investigación y el objeto que se quiere conocer. Aquí, la aproximación se limitará a revisar los trabajos que forman parte de este libro, a efectos de inventariar las fuentes utilizadas, tratando de destacar sus potencialidades y limitaciones.

Los trabajos seleccionados presentan tres ventajas. En primer lugar, buscan establecer una conexión entre lo teórico, hipótesis planteadas y la

---

[12] Véase el capítulo IX.

[13] Véase el capítulo V.

evidencia empírica utilizada. En segundo lugar, abarcan problemas, viejos y nuevos, de la realidad latinoamericana, lo que obliga a la investigación sociológica a reflexionar sobre las fuentes más idóneas para enfrentar los desafíos teóricos que impone la nueva realidad social. En tercer lugar, recurren a una amplia variedad de fuentes de información y a técnicas estadísticas de análisis que, salvo excepciones, no se encontraba en la producción latinoamericana anterior, constituyendo un aporte y un estímulo para retomar esta línea de investigación que por momentos pareció abandonada y sustituida por otros intereses y urgencias.

Es necesario discriminar, en este campo, entre el conocimiento fundamentado y el mero sentido común, porque el cambio radical de la realidad, frente a la cual los esquemas interpretativos vigentes aparecen como insuficientes; por ejemplo, ya no se puede acudir a las mismas explicaciones para dar cuenta de la movilidad social, hay que redefinir la movilidad ascendente en las nuevas condiciones. Surgen, por lo tanto, nuevos esfuerzos teóricos para conocer e interpretar dicha realidad y, como consecuencia de ello, nuevas fuentes de información, construcción y análisis de los datos.

a) Cambios de largo plazo y sus implicaciones. Los censos de población

Si se busca dar cuenta de los cambios de largo plazo en el sistema de estratificación e interpretar sus resultados a partir de un conjunto de categorías sociales, estratos o clases, y a partir de la inserción de la población en la estructura económica, la fuente clásica ha sido y quizás seguirá siendo los censos de población y de vivienda, pese a que desde comienzos de los años ochenta, las encuestas de hogares han ocupado crecientemente un lugar. Las virtudes de los censos radican en que son levantamientos de información masivos relativamente comparables, realizados a intervalos regulares, y que recogen datos que resultan básicos para los análisis de estratificación.

Se critica este tipo de fuente por la calidad de los datos recolectados, sobre todo los referidos a las características económicas de la población como a la falta de información clave relativa, por ejemplo, a la calidad de los empleos. Estas deficiencias se han superado de manera parcial mediante la aplicación de cuestionarios especiales a muestras de domicilios, usualmente de gran tamaño (20%) como en Brasil y otros países. Con todo, esta fuente provee información indispensable para analizar el cambio "grueso" de los perfiles de estratificación entre decenios y no existe otra de esta

envergadura para la mirada retrospectiva. Do Valle Silva se apoya en los censos para examinar los principales cambios en la estructura de estratificación de Brasil y recurre incluso a datos del censo de 1920 para trazar una línea de continuidad y cambio hasta el censo de 1980. De allí en adelante utiliza las encuestas de hogares (Pesquisa Nacional por Amostra de Domicilios, PNAD, de 1981, 1990 y 1999), para abordar el tema de los cambios más recientes en la distribución del ingreso entre y dentro de las distintas categorías sociales que distingue. Para tal propósito utiliza 16 categorías sociales –que luego se reducen a 8– que le permiten utilizar los módulos sobre movilidad social incorporados a la PNAD de 1996.

Los censos son útiles para los estudios de estratificación, pero habría que hacer una nueva explotación sistemática y masiva de ellos, tal como se hizo respecto de los primeros decenios de posguerra. Cabe recordar el proyecto Operación Muestra de Censos (OMUECE) que se llevó a cabo en el Centro Latinoamericano y Caribeño de Demografía (CELADE), y los trabajos de estratificación de las sociedades latinoamericanas de Filgueira y Geneletti, retomados por Germán Rama con la explotación de los censos de la ronda de 1980, para analizar los cambios en el perfil educacional de la población.

Una ventaja adicional de los censos surge del uso de cuestionarios y sistemas clasificatorios comparables, particularmente en relación con las variables de inserción económica de la población (categoría de empleo, rama de actividad y ocupación principal u oficio), facilitando los estudios comparativos internacionales por sobre las encuestas de hogares. El censo posibilita hacer desagregaciones geográficas –además de la apertura urbano-rural– por edad y sexo de la población, no limitadas por consideraciones muestrales de tamaño y representatividad, aunque sí de subenumeración, que pueden originar sesgos de selección. También permite agregar dimensiones de bienestar material relacionadas con el acceso a la vivienda, servicios básicos y bienes durables, y las mediciones de ingreso incorporadas en Brasil, cuyos datos nutrieron una importante polémica acerca de la desigualdad distributiva del ingreso y que eran los únicos disponibles hasta el surgimiento y estabilización de la encuesta PNAD.

Los censos permiten introducir la dimensión demográfica de manera explícita en los análisis de estratificación, particularmente, las diferencias en los patrones de fecundidad y mortalidad entre estratos o clases. Elemento que junto al proceso de urbanización y las migraciones rural-urbanas explica en parte la importante movilidad estructural latinoamericana hasta el agotamiento del modelo de desarrollo hacia adentro y, como señalan

Kessler y Espinoza, del período de "movilidad social fácil". Sin embargo, como se desprende del trabajo del CELADE, incluido en el *Panorama social de América Latina 2005* (CEPAL, 2005), si bien ha disminuido la fecundidad en la región, no ha habido una reducción de las disparidades entre estratos sociales, al tiempo que ha aumentado la fecundidad adolescente en los estratos de menores ingresos, afectando las oportunidades de bienestar de los jóvenes debido al menor capital educativo que logran acumular.

Por otra parte, las facilidades de procesamiento electrónico de información y la disponibilidad de programas estadísticos y de bases de datos para el análisis de información georreferenciada, abren nuevas posibilidades de análisis a partir de los censos. Por ejemplo, en lo referente a las oportunidades de vida de la población, se destaca la importancia del contexto de residencia de los individuos –asociado al capital social y a las redes–, dimensión que se agrega a las demás características que determinan las posibilidades de movilidad a lo largo de la vida. La delimitación de territorios (barrios) al interior de las ciudades –definidos a partir de bases de datos censales como Recuperación de datos para áreas pequeñas por microcomputador (REDATAM)– permite abordar empíricamente el peso relativo del contexto de residencia, frente a los factores asociados al hogar de origen y a las características de los individuos. Kaztman y Retamoso (2005), utilizaron el censo de 1998 de Uruguay para analizar la segregación espacial y sus efectos en la desigualdad social en Montevideo. Esta posibilidad le está vedada a otras fuentes de información como las encuestas de hogares (de empleo o de condiciones de vida), salvo cuando su tamaño y diseño muestral permiten desagregaciones territoriales. Es el caso de la Encuesta de Caracterización Socioeconómica Nacional de Chile (CASEN), que actualmente tiene representatividad de comunas o municipios, permitiendo analizar temas relativos a pobreza, desigualdad y composición social al interior de esta división administrativa, muy relevante en el caso chileno.

Sin embargo, los censos de población y vivienda están lejos de ser la panacea. Una década es mucho tiempo cuando se trata de analizar cambios en sociedades dinámicas, cuyas economías se han vuelto más volátiles. Sin considerar que los censos no proveen datos básicos para análisis de movilidad social (intrageneracional e intergeneracional) –salvo los indicios que surgen de la comparación de cohortes en levantamientos sucesivos–, tampoco entregan datos imprescindibles para caracterizar la estructura del empleo e interpretar los rápidos cambios y reacomodos de los individuos en el mercado de trabajo, derivados de la mayor ines-

tabilidad en la ocupación y, por lo tanto, de las trayectorias laborales a lo largo de la vida.

También cobran relevancia las variables para captar la denominada precarización, como las mediciones más finas de los ingresos y de las calificaciones (capital humano) de los individuos. Si se acepta la interpretación de Filgueira de que ha tenido lugar un proceso de mutaciones en la movilidad social por un cambio en la estructura de oportunidades, entonces, como señalan Kessler y Espinoza, aun cuando no hayan cambiado las trayectorias de movilidad, se ha modificado el peso relativo de los factores que las determinan: la educación, los ingresos, la ocupación, el capital familiar, el capital social y la pertenencia a redes. El examen de estos factores, especialmente de los tres últimos, no puede hacerse sobre la base de los censos.

b) Cambios recientes en la estructura ocupacional y el análisis de factores adscriptivos y de logro en la movilidad social. Encuestas de hogares

Con el nombre encuestas de hogares (EH) se designa a los levantamientos de información basados en muestras aleatorias y regulares, recabadas normalmente por las oficinas nacionales de estadística. Comprende a las encuestas continuas de fuerza de trabajo o de empleo, las encuestas de hogares de propósitos múltiples y las denominadas encuestas de condiciones de vida, que han aumentado desde mediados de los años noventa, para responder a la falta de información indispensable para estudios de pobreza o de incidencia del gasto público social en el bienestar de distintos estratos de población.

Estas encuestas y su explotación se han incrementado exponencialmente, ya que se ha ido disponiendo de bancos de datos como el de la CEPAL de más de 15 países de la región. En muchos casos, los cuestionarios han mejorado y, en algunos países, se ha ampliado su cobertura geográfica. Estas mejoras, sin embargo, las vuelven incomparables en el tiempo, por ejemplo, León y Martínez, al tratar de remontarse a 1970 como punto de partida del examen que realizaron de los cambios en la estructura de la estratificación social chilena enfrentaron este problema.[14] Aun así, la mayoría de los países cuenta con series de datos de encuestas de hogares relativamente comparables a partir de los años noventa. Los historiadores económicos dispondrán en el futuro de un registro básico de información con el cual documentar algunas de las consecuencias de las reformas introducidas en esos años.

---

[14] Véase capítulo VII.

Las encuestas de hogares seguirán siendo importantes para el análisis de algunos factores determinantes de las oportunidades de vida de la población y de los cambios en la estructura del empleo y la estratificación social, por cuanto analizan, con mayor o menor profundidad, las características de inserción laboral e ingresos de la población. Sin embargo, todavía presentan limitaciones y vacíos para una caracterización más precisa de los nuevos empleos que se han generado, sobre todo en el sector terciario y en particular en los servicios. En este sentido, pueden mejorar todavía más para captar la variedad de formas, tanto precarias como formales, que han surgido en el mercado de trabajo a consecuencia del proceso de globalización.

Algunas de las encuestas de hogares permanentes –relativamente pequeñas– no cubren las zonas rurales o no lo hacen adecuadamente. Muchas veces el número de casos en una celda de una tabla de múltiple entrada no es más que la expansión al universo de muy pocos casos muestrales, errores que suelen justificarse adjudicando mayor importancia a los errores no muestrales.

El diseño muestral de muchas de ellas no es adecuado al marco provisto por la última ronda de censos de población, de modo que su representatividad es dudosa, por lo que muchas veces no están bien representadas las periferias de las grandes ciudades donde se concentra la población más carenciada.

No es difícil adivinar las razones de la popularidad de las encuestas de hogares y su creciente uso para diferentes fines. Los microdatos están disponibles cada vez con menor rezago –no más de dos años y en muchos casos no más de uno–, si bien los archivos de uso público no incluyen siempre toda la información recolectada. Además existe capacidad para explotarlas con paquetes estadísticos especialmente diseñados para ese propósito.

Varios estudios incorporados en este libro recurrieron a las encuestas de hogares como fuente principal de información, aunque con distintos objetivos. León y Martínez[15] hacen uso intensivo de ellas para analizar los cambios en la estructura social chilena en el largo plazo (1970-1995), y de las de empleo e ingresos del Instituto Nacional de Estadísticas chileno (INE) para analizar factores adscriptivos que resultan clave en las oportunidades de vida de la población. Estas encuestas presentan la ventaja de asegurar un cierto grado de comparabilidad intertemporal de la información relativa a las características de la fuerza de trabajo, puesto que cubren un período de tiempo más amplio que las encuestas de condiciones de vida, por ejemplo la encuesta CASEN, y proveen de igual manera información confiable sobre los ingresos de la población.

---

[15] Véase capítulo VII.

En relación con este análisis sobre Chile, la información resultante de las encuestas permitió construir categorías sociales más específicas que las gruesas asociaciones de clase social o los típicos estratos socioeconómicos basados en el ingreso o la educación. Se pudo captar una realidad más compleja de "actores sociales" (a partir de la construcción de 45 categorías) para dar cuenta de los cambios en la estratificación social entre 1970 y fines de los años noventa. Las encuestas se utilizan además para analizar la heredabilidad del capital educacional y los mecanismos de transmisión intergeneracional de la pobreza y la desigualdad. Aprovechando la información sobre parentesco entre los miembros del hogar y habiendo verificado que una fracción muy elevada de los adolescentes y de los jóvenes viven en el hogar paterno –por razones culturales o por falta de acceso a una vivienda–, pudo establecerse el estrecho y persistente vínculo entre el capital educacional de los padres y el logro educacional de los hijos, o entre el ingreso del hogar de origen y las oportunidades educacionales. Las encuestas de hogares permiten así examinar el peso de los factores adscriptivos en las oportunidades de movilidad social y comprobar si hay un avance hacia la constitución de sociedades más meritocráticas. Este estudio muestra que, en el caso chileno, la rápida expansión de la educación secundaria no redujo las diferencias educacionales entre jóvenes de estratos de ingresos altos y bajos y, al mismo tiempo, provocó una desvalorización de dicho logro educativo en términos de los ingresos obtenidos en el mercado laboral. El mayor acceso a la educación de los estratos medios y bajos desplaza constantemente el umbral educativo y eleva la barrera de entrada a una misma ocupación u oficio. No obstante su importancia, el logro educacional por sí mismo es insuficiente para dar cuenta de la movilidad ascendente.

Por su parte, como ya se ha mencionado, Do Valle Silva[16] recurre a las encuestas de hogares (PNAD) para examinar tres problemas relacionados entre sí: el cambio del perfil de estratificación de Brasil entre 1980 y 2000 sobre la base de 16 estratos ocupacionales; los efectos de la incorporación masiva de mujeres al mercado de trabajo, y las consecuencias de ambos fenómenos en la elevada concentración de la distribución del ingreso que ha caracterizado a ese país y que recién desde inicios de la década actual ha tendido a disminuir. En relación con este último tema, el autor acierta en su planteo, cuando afirma que "...desde el punto de vista sociológico, se analizan las desigualdades entre grupos sociales definidas a partir de

[16] Véase el capítulo IV.

categorías nominales, como género o raza. Es posible suponer que existen instituciones –como relaciones asimétricas de poder en el mercado laboral, protecciones excluyentes, mecanismos discriminatorios o de segmentación del mercado, entre otras– que las convierten en 'desigualdades duraderas' reproducidas socialmente. Las desigualdades entre individuos derivan de factores irrelevantes desde el punto de vista analítico e, inclusive, de un componente aleatorio. Por ese motivo, desde una perspectiva de justicia social, es más pertinente abordarlas entre grupos relevantes que entre las personas".

En el estudio sobre Costa Rica, El Salvador y Guatemala,[17] se utilizan las encuestas de hogares como principal fuente de información para examinar los cambios en el perfil ocupacional en esos tres países en los años noventa. Lo novedoso del análisis es menos el tipo de datos usados para definir los grupos socio-ocupacionales (5 grupos principales y 15 subgrupos en los 3 países), sino la discusión sobre las formas típicas de estratificación (piramidal y romboide) que se conforman de acuerdo al tamaño relativo de los grupos mencionados, combinada con el análisis de los distintos procesos de estratificación que es posible distinguir cuando se incorpora el cambio de los perfiles socio-ocupacionales en el tiempo.

La riqueza de este análisis surge también de la comparación internacional y del intento de distanciarse de los esquemas interpretativos utilizados para describir el desarrollo social de los países sudamericanos. Al referirse a la movilidad intergeneracional, los autores alertan sobre un tema recurrente: "Es necesario apuntar una doble dificultad analítica [...] que afecta la problemática de la movilidad social actualmente. Si se admite que [...] se está ante una modernización de tipo reflexiva... [ella] debería ser pensada en función del cambio que opera en las biografías de los individuos, signadas por la incertidumbre de la nueva realidad y estructuradas en torno al riesgo. Esto es cada vez más evidente en las trayectorias socio-ocupacionales que ya no pueden buscar empleo protegido y carreras al interior de firmas e instituciones públicas... [por lo que] Hay que repensar el sentido de la movilidad social [...] porque además los ejercicios de comparación intergeneracional afrontan la dificultad de contrastar movilidades con significados distintos. ¿Cómo comparar al padre empleado público de por vida con la hija que cambia con cierta frecuencia y voluntariamente de empleos mostrando una gran capacidad de empleabilidad?".

---

[17] Véase el capítulo XI.

Estas comparaciones tienen poco sentido o, a lo menos, ha aumentado la dificultad para comparar situaciones ocupacionales pasadas –de los padres– con las trayectorias ocupacionales actuales –de los hijos–, a menos que el análisis se base en categorías muy gruesas que, por lo mismo, no permiten captar la mayor variedad, fluidez y complejidad de las historias ocupacionales de la generación más joven.

Finalmente, Portes y Hoffman también han recurrido a las encuestas de hogares como fuente básica de información, haciendo una relectura de un trabajo publicado en *Panorama social de América Latina 1999-2000* (CEPAL, 2000) que utilizó las encuestas de hogares para analizar cambios en la estratificación socio-ocupacional en 13 países latinoamericanos entre 1980 y finales de los años noventa. Proponen un sistema de clases que sería adecuado para los países de la región y cuya definición tendría la doble ventaja de: i) incorporar explícitamente la coexistencia de distintos modos de producción en los países (el moderno, el de pequeña empresa y el de economía de subsistencia), siempre en el marco de un sistema donde dominan las relaciones de tipo capitalista; y ii) explicitar los recursos que otorgan el poder, el prestigio y el acceso a las posibilidades de bienestar, es decir, la propiedad y el control de capital y de los medios de producción, el control de fuerza de trabajo y la posesión de calificaciones para el desempeño en distintas ocupaciones. Portes y Hoffman agregan dos dimensiones a la tipología que proponen y que estructuran bajo una lógica del tipo escala de Guttman: el modo de remuneración (distinguen ocho formas) y la existencia o no de contrato, de reglamentación legal y de cobertura social en el empleo. Sobre esta base distinguen finalmente seis clases, con una subdivisión al interior del proletariado formal entre manuales y no manuales. Este trabajo muestra hasta dónde puede llegarse en los intentos de construir sistemas de estratificación y las posibilidades y los límites que imponen los datos de las encuestas de hogares.

Sin duda las encuestas de hogares necesitan mejoras y deben modificarse, ampliando los cuestionarios aplicados a la población en edad de trabajar a efectos de poder captar las nuevas formas de inserción en el mercado de trabajo y las características de los nuevos empleos generados. Se trata de un desafío que exige una colaboración conjunta de estadísticos y sociólogos.

c) Encuestas especiales y diseños ad hoc: interpretación de procesos y nuevas realidades

Resulta complejo sintetizar la variedad de fuentes de información que se apartan de los tradicionales censos de población y encuestas permanentes de hogares. En los trabajos reseñados se utilizan desde módulos especiales sobre movilidad social, como los de las encuestas PNAD 1973 y 1996, donde el investigador tiene que hacer uso del dato ya recogido y a veces ya codificado y, por tanto, someterse al mismo (como en el estudio de Do Valle Silva), pasando por encuestas en que los investigadores definen la población muestreada, el tamaño y diseño muestral y estructuran las preguntas del cuestionario (como hacen Torche y Wormald sobre Chile y Cortés y Escobar Latapí sobre México), hasta los diseños más exploratorio-analíticos, basados en encuestas de menor tamaño. Este último tipo de aproximación más que extrapolar conclusiones hacia una población o universo de referencia, busca probar con muestras pequeñas diseñadas ad hoc ciertas hipótesis que han ido surgiendo del examen de los datos provenientes de las fuentes más tradicionales. Es el caso de la investigación comparativa entre Buenos Aires, Montevideo y Santiago de Kessler, Rivoir, Espinoza y Márquez. El trabajo de Kessler y Espinoza[18] para Argentina, basado en una encuesta de alrededor de 400 casos en los partidos del oeste del conurbano de Buenos Aires, cuyo diseño muestral "busca explícitamente reflejar la alta dispersión respecto de las variables que diversas teorías o enfoques postulan como determinantes de la movilidad ocupacional. Es decir, se busca intencionadamente que la muestra tenga alta dispersión en las variables que se hipotetizan como explicativas de la movilidad ocupacional". En este caso "el objetivo de la encuesta fue poner a prueba estadística la hipótesis sobre los determinantes de la movilidad ocupacional, con especial énfasis en las explicaciones basadas en el capital social. Los datos que recaba la encuesta permiten examinar las trayectorias laborales de los entrevistados entre distintas ocupaciones (entrada al mercado de trabajo y la actual, la mejor y la peor) y comparar la movilidad intergeneracional, para caracterizar las trayectorias ascendentes, descendentes e inestables (donde no ha habido una dirección única). A la vez, la encuesta recoge información sobre dimensiones ligadas al capital social y al capital humano, tanto en la movilidad intrageneracional como intergeneracional".

[18] Véase el capítulo VI.

Como es obvio, las distintas fuentes de información mencionadas presentan ventajas y limitaciones. Los módulos sobre movilidad social levantados junto con encuestas de gran envergadura y ya estabilizadas en el tiempo, poseen la ventaja de tener un mayor tamaño y calidad de información, ya que en su recolección se aprovechan los recursos humanos calificados con que cuentan las oficinas de estadística. Sería el caso de los módulos aplicados con la PNAD en Brasil y la encuesta agregada en forma de módulos a la Encuesta Nacional de Empleo Urbano de México (ENEU), parte de cuyos resultados presenta el estudio de Cortés y Escobar Latapí.[19] Además, estos levantamientos pueden en principio repetirse sobre bases comparables y a intervalos regulares, por ejemplo, cada 5 ó 10 años, lo que permitiría crear bancos de datos sobre movilidad social y, en sucesivas rondas, podrían incluirse temas más específicos sin perder la comparabilidad en el tiempo. Las limitaciones surgen naturalmente de las opciones hechas al momento de elaborar el cuestionario. Do Valle Silva señala, por ejemplo, las limitaciones del módulo de la PNAD de 1996 para analizar la movilidad intergeneracional de las mujeres debido a que las ocupaciones de estas se comparan con las de sus padres. Dado que hay una fuerte segregación ocupacional por género (las mujeres desempeñan típicamente ciertas ocupaciones), los datos exageran la movilidad estructural femenina.[20] Esta no sería, en cambio, una desventaja en la encuesta levantada en 1994 en el proyecto "Género, edad, familia y trabajo: la reestructuración de la sociedad urbana en México", dirigido por Escobar Latapí. Ambos autores anotan también las dificultades que surgen al analizar la movilidad en una sociedad en que el principal cambio entre la generación precedente y la actual se dio y se seguiría produciendo entre ocupaciones rurales y ocupaciones urbanas de baja calificación e ingreso. Migrar a la ciudad no es sinónimo de movilidad hacia arriba.

Por otra parte, la muestra aleatoria de alrededor de 3.500 casos levantada en 2001, que utilizan Torche y Wormald[21] para el análisis del caso chileno, también presenta dificultades en relación con las mujeres, pero esta vez porque se decidió excluir de la muestra a las jefas de hogar (un 31% del total según la encuesta CASEN) y solo se incluyó a los jefes de hogar de 24 a 69 años de edad. Los autores explican la exclusión de las mujeres aduciendo que el tamaño de la muestra (dado los recursos con

---

19 Véase el capítulo X.

20 Véase el capítulo IV.

21 Véase el capítulo VIII.

que se contaba) no era suficiente para examinar por separado sus patrones de movilidad que, como lo demuestran varios estudios, son significativamente diferentes a los de los hombres.

Entre las ventajas de los módulos y encuestas diseñados por el investigador, se encuentra la posibilidad de responder preguntas con datos recogidos para ese propósito específico. Por ejemplo, en el trabajo de Torche y Wormald tanto el cuestionario como la muestra están orientados, entre otros objetivos, a la utilización de un modelo simple de adquisición de estatus, mediante el análisis de trayectorias (*path analysis*) para examinar la magnitud de la reproducción intergeneracional de la desigualdad en Chile y los mecanismos con que opera, en contraste con el caso norteamericano. La conclusión –bastante previsible– es que la sociedad chilena es menos abierta que la del norte. A pesar de que el modelo utilizado es bastante simple, es lo suficientemente robusto para detectar diferencias fundamentales entre las dos realidades, como la mayor heredabilidad de la educación en el caso chileno y el mayor efecto del estatus ocupacional de los padres en la primera ocupación de los hijos y en su carrera ocupacional, descontado el efecto de la "herencia" educacional.

Por último, el estudio de Cortés y Escobar Latapí[22] recurre a dos fuentes básicas de información: la Encuesta Nacional de la Dinámica Demográfica (ENADID) de 1992 y una encuesta de gran tamaño –en relación con los tamaños típicos– realizada en 1994, que incluyó 11.800 hogares de seis ciudades de México. Conviene mencionar aquí dos cuestiones: en primer lugar, el análisis de una fuente de información (la ENADID) provee elementos incorporables en otro estudio –en los módulos de movilidad agregados a la Encuesta Nacional del Empleo Urbano (ENEU)– en relación a la movilidad por estatus migratorio. En segundo lugar, destaca la riqueza de un análisis que procede por contraste de categorías (mayores y menores de 35 años de edad, varones versus mujeres; migrantes versus nativos) para el examen de la movilidad intrageneracional e intergeneracional a partir de una clasificación en solo siete grupos ocupacionales jerárquicos. A ello habría que agregar la economía en la presentación de los resultados, que se logra mediante un estimador a la vez simple y riguroso: los denominados "momios" o razones entre la probabilidad de ocurrencia y no ocurrencia de un fenómeno que permite tomar en cuenta o "descontar" el cambio en las distribuciones marginales de las observaciones a lo largo del tiempo.

---

[22] Véase el capítulo X.

Los autores destacan que las encuestas permanentes de hogares proveen información útil respecto de los temas mencionados, en especial si se mejoran los cuestionarios en relación con las características del empleo. Asimismo, ofrecen datos indispensables para examinar los mecanismos o factores de tipo adscriptivo mencionados en numerosos estudios, entre los que destacan los de Esping-Andersen (2004), quien señala que parte importante de los factores que abren –y cierran– posibilidades de vida se "transmiten" en edades muy tempranas.

Quizás la producción de conocimiento en el campo de la movilidad y de las oportunidades de vida de la población tendrá que seguir descansando en encuestas especialmente diseñadas para tal efecto, y en los módulos agregados a ellas que realizan de manera periódica los países y que constituyen una vía promisoria. Como siempre lo seguirán siendo también los esfuerzos que requieren una menor inversión de recursos (muestras más pequeñas), pero que demandan una mayor inversión en imaginación sociológica. Las nuevas realidades necesitan nuevas miradas y nuevos enfoques y datos para su comprensión.

12. Movilidad social, base para una sociedad meritocrática

La agenda no puede terminar sin mencionar la importancia de la movilidad para, como ya se dijo, "cortar el nudo gordiano de la herencia social" que está en la base de la inequidad que afecta a las sociedades latinoamericanas. Los estudios sobre estos temas tienen que sustentar el diseño de políticas públicas que contribuyan a lograr una igualdad de oportunidades.

Cabe recordar que en las primeras fases de los procesos de modernización y desarrollo tiene lugar un tipo de movilidad estructural, que crea aceleradamente nuevas posiciones de mejor nivel a las cuales se accede con independencia de la preparación para ejercer esas funciones. Este modelo caracterizó los cambios de la composición en estratos en América Latina durante la vigencia del modelo de la sustitución de importaciones.

En fases más avanzadas, la movilidad se vuelve circular, en el sentido de que la generación de nuevas posiciones es menor y el cambio tiene que darse por rotación, esto es, por la salida de quien ocupa una posición más elevada (por retiro, muerte o desempleo) y el ascenso a la misma de quien tiene las credenciales adecuadas para su desempeño (Pastore y Do Valle Silva, 1999, p. 5).

Una sociedad moderna tiene que funcionar de modo que la asignación de las posiciones sociales se produzca por criterios relacionados con el logro. Ello exige una fluida movilidad social que asegure a las personas acceder a las posiciones mejor remuneradas o de mayor estatus, independiente de sus orígenes sociales. Se trata, en fin, de una sociedad meritocrática.

Bibliografía

ADLER, F. y W. LAUFER (eds.) (1999), *The Legacy of Anomie Theory*, New Brunswick, N.J. Transactions Publishers.

BAÑO, R. y E. FALETTO (1992), *Estructura social y estilo de desarrollo*, Serie Cuadernos de Trabajo, N° 2, Santiago de Chile, Universidad de Chile, Departamento de Sociología.

BREEN, R. (s/f), "National patterns of social mobility, 1970-1995: divergence or convergence? Project outline", <http://www.nuff.ox.ac.uk/Users/Yaish/NPSM/Objectives.pdf> [19/06/2006].

——— (1999), *Ireland North and South, Perspectives from Social Science: Proceedings of the British Academy 98*, Anthony F. Heath, Richard Breen y Christopher T. Whelan (eds.), Oxford, Oxford University Press, julio.

——— y D. ROTTMAN (1998), "Is the national state the appropriate geographical unit for class analysis?", *Sociology*, vol. 32, N° 1, Sage.

BURTLESS, G. y C. JENCKS (2003), *American Inequality and Its Consequences*, Publicación LIS, N° 339, marzo, <http://www.lisproject.org/publications/liswps/339.pdf > [20/06/2006].

CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe) (2005), *Panorama social de América Latina 2005* (LC/G.2288-P), Santiago de Chile, noviembre.

——— (2000), *La brecha de la equidad: una segunda evaluación* (LC/G.2096), J.A. Ocampo y R. Franco (coords.), Santiago de Chile.

——— (2000), *Panorama social de América Latina 1999-2000* (LC/G.2068-P) agosto. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.00.II.G.18.

COBALTI, A. y A. SCHIZZEROTTO (1994), *La mobilità sociale in Italia*, Bologna, Il Mulino.

CROMPTON, R. (1999), *Classi sociali e stratificazione*, Bologna, Il Mulino.

——— (1989), "Class theory and gender", *British Journal of Sociology*, N° 40.

——— y G. JONES (1984), *White-Collar Proletariat: Deskilling and Gender in Clerical Work*, Londres, MacMillan.

——— y M. MANN (eds.) (1986), *Gender and Stratification*, Cambridge, Polity Press.

CROTTY, W. (2002), "The irish way in world affairs", *Ireland on the World Stage*, W. Crotty y D.E. Schmitt, Harlow, Inglaterra, Pearson Education.

DAHRENDORF, R. (1997), "Oportunidad económica, sociedad civil y libertad política", *Revista Estudios Sociales*, N° 93, Santiago de Chile, CPU.

ERIKSON, R. y J.H. GOLDTHORPE (1992), *The Constant Flux: A Study of Class Mobility in Industrial Societies*, Oxford, Clarendon Press.

ESPING-ANDERSEN, G. (2004), "Untying the gordian knot of social inheritance", *Inequality: Structures, Dynamics, and Mechanisms: Essays in Honor of Aage B. Sorensen*, Arne L. Kalleberg y otros (eds.), Elsevier.

FEATHERMAN, D., F. JONES y R. HAUSER (1975), "Assumptions of social mobility research in the US: the case of occupational status", *Social Science Research*, vol. 4, Nueva York, Social Science Research.

FERNANDES, F. (1973), *Capitalismo dependente e classes sociais na America Latina*, Río de Janeiro, Zahar Editores.

——— (1968), *Sociedade de classes e subdesenvolvimento*, Río de Janeiro, Zahar Editores.

FILGUEIRA, C. (2001), "La actualidad de viejas temáticas: sobre los estudios de clase, estratificación y movilidad social en América Latina", *serie Políticas Sociales*, N° 51 (LC/L.1582-P), Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), agosto. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.01.II.G.125.

——— y C. GENELETTI (1981), "Estratificación y movilidad ocupacional en América Latina", *Cuadernos de la CEPAL*, N° 39 (E/CEPAL/G.1122), Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).

FRANCO (1976), "Sociología crítica latinoamericana", *Diccionario de Ciencias Sociales*, Madrid, Instituto de Estudios Políticos.

FURBANK, P.N. (2005), *Un placer inconfesable o la idea de clase social*, Buenos Aires, Paidós.

GALTUNG, J. (1997), "Acerca de los costos sociales de la modernización", *Revista Estudios Sociales*, N° 93, Santiago de Chile, CPU.

GANZEBOOM, B.G., R. LUIJKX y D.J. TREIMAN (1989), "Intergenerational class mobility in comparative perspective", *Research in Social Stratification and Mobility*, vol. 8, Greenwich, Conn, JAI Press.

GARRETÓN, M.A. (2001), "Cambios sociales, actores y acción colectiva en América Latina", *serie Políticas Sociales* (LC/L.1608-P), Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), octubre. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.01.II.G.150.

GERMANI, G. (1955), *Política y sociedad en una época de transición*, Buenos Aires, Paidós.

GIDDENS, A. (1997), "Afluencia, pobreza e idea de una sociedad después de la escasez", *Revista Estudios Sociales*, N° 93, Santiago de Chile, CPU.
———— (1973), *The Class Structure of the Advanced Societies*, Londres, Hutchinson.
GOLDTHORPE, J.H. (1996), "Class analysis and the reorientation of class theory: the case of persisting differentials in educational attainment", *The British Journal of Sociology*, N° 47, septiembre.
———— (1983), "Women and class analysis: in defense of the conventional view", *Sociology*, N° 17, Sage.
———— (1980), *Social Mobility and Class Structure*, Oxford, Clarendon Press.
———— y K. HOPE (eds.) (1974), *The Social Grading of Occupations: A New Approach and Scale*, Oxford, Clarendon Press.
———— , C. LLEWELLYN y C. PAYNE (1987), *Social Mobility and Class Structure in Modern Britain*, Oxford, University Press.
GURRIERI, A. (1980), *La obra de José Medina Echavarría*, Madrid, Ediciones Cultura Hispánica.
KAZTMAN, R. (1984), "Las transformaciones sectoriales del empleo en América Latina", *Revista de la CEPAL*, N° 24, Santiago de Chile, diciembre.
———— y A. RETAMOSO (2005), "Segregación espacial, empleo y pobreza en Montevideo", *Revista de la CEPAL*, N° 85 (LC/G.2266-P), abril.
KERR, C. y otros (1973), *Industrialism and Industrial Man: The Problems of Labour and the Management of Economic Growth*, Cambridge, Harvard University Press.
LEÓN, A. y J. MARTÍNEZ (2001), "La estratificación social chilena hacia fines del siglo XX", *serie Políticas Sociales*, N° 52 (LC/L.1584-P), Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), agosto. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.01.II.G.127.
LIPSET, S.M. y H. ZETTERBERG (1959), "Social mobility in industrial societies", *Social Mobility in Industrial Society*, S.M. Lipset y R. Bendix (eds.), Berkeley, University of California Press.
MEDINA ECHAVARRÍA, J. (1959), *Aspectos sociales del desarrollo económico*, Santiago de Chile, Editorial Andrés Bello.
MERTON, R.K. (1996a), "Opportunity structure", *Robert K. Merton. On Social Structure and Science*, P. Sztompka (ed.), Chicago, The University of Chicago Press.
———— (1996b), "The Matthew effect II", *Robert K. Merton. On Social Structure and Science*, P. Sztompka (ed.), Chicago, The University of Chicago Press.

MORA Y ARAUJO, M. (2002), "La estructura social de la Argentina: evidencias y conjeturas acerca de la estratificación actual", *serie Políticas Sociales*, N° 59 (LC/L.1772-P), Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), septiembre. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.02.II.G.85.

MÜLLER W. Y OTROS (1989), "Class and education in industrial nations", *International Journal of Sociology*, N° 19, ver <http://socserv.mcmaster.ca/w3virtsoclib/journals.htm>.

OECD (Organisation for Economic Co-operation and Development) (2000), *The DAC Guidelines, on Poverty Reduction*, París.

PARSONS, T. (1954), "Analytical approach to the theory of social stratification", *Essays in Sociological Theory*, Glencoe, The Free Press.

PASTORE, J. y N. DO VALLE SILVA (1999), *Mobilidade Social no Brasil*, Makron Books.

PUSIC, E. (1972), *Social Welfare and Social Development*, París, The Hague.

RAFTERY, A.E. y M. HOUT (1993), "Maximally maintained inequality: expansion, reform, and opportunity in irish education, 1921-75", *Journal Information for Sociology of Education*, vol. 66, N° 1, enero.

SCOTT, J. (1996), *Stratification and Power: Structures of Class, Status and Command*, Cambridge, Polity Press.

SHAVIT, Y. y H. BLOSSFELDT (eds.) (1993), *Persistent Inequalities: A Comparative Study of Educational Attainment in Thirteen Countries*, Boulder Colorado, Westview Press.

SMEEDING, T.M. (2002a), *Globalization, Inequality and the Rich Countries of the G-20: Evidence from Luxembourg Income Study*, Publicación LIS, N° 320, julio, <http://www.lisproject.org/publications/liswps/320.pdf> [20/06/2006].

———— (2002b), *The LIS/LES Project: Overview and Recent Developments*, Publicación LIS, N° 294, enero, <http://www.lisproject.org/publications/liswps/294.pdf> [29/07/2006].

SOLARI, A.E., R. FRANCO y J. JUTKOVITZ (1976), *Teoría, acción social y desarrollo en América Latina*, México, Siglo XXI Editores.

SUNKEL, O. (1978), "Capitalismo transnacional y desintegración nacional", *Estudios Internacionales*, Año 11, N° 44, Santiago de Chile, octubre-diciembre.

SZÉKELY, M. y M. HILGERT (1999a), *The 1990s in Latin America: Another Decade of Persistent Inequality*, Publicación LIS, N° 235, diciembre, <http://www.lisproject.org/publications/liswps/235.pdf> [20/06/2006].

———— (1999b), *What's Behind the Inequality we Measure? An Investigation Using Latin American Data*, Publicación LIS, N° 234,

diciembre, <http://www.lisproject.org/publications/liswps/234.pdf> [20/06/2006].

TOURAINE, A. (1994), *Crítica de la modernidad*, Buenos Aires, Fondo de Cultura Económica.

———— (1984), *Le Retour de l'Acteur: Essai de Sociologie*, París, Fayard.

WORMALD, G. y F. TORCHE (2004), "Estratificación y movilidad social en Chile: entre la adscripción y el logro", *serie Políticas Sociales*, N° 98 (LC/L.2209-P), Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), octubre. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.04.II.G.132.

———— (2002), "Estratificación y movilidad social en Chile durante las últimas décadas del siglo XX", informe de investigación, Proyecto FONDECYT sobre movilidad social en Chile, N° 1010474, inédito.

WRIGHT, E.O. (1989), *The Debate on Class*, Londres, Verso.

———— (1987), *Classes*, Londres, Verso.

———— (1979), *Class Structure and Income Determination*, Nueva York y Londres, Academic Press.

———— (1978), *Class, Crisis and State*, Londres, Verso.

———— y B. MARTIN (1979), "The transformation of american class structure, 1960-1980", *American Journal of Sociology*, vol. 93, N° 1.

Segunda parte:

Los estudios de estratificación y movilidad en América Latina y el mundo

Capítulo II
Actualidad de las viejas temáticas: clase, estratificación y movilidad social en América Latina

Carlos Filgueira

A. Introducción

El presente análisis realiza una exploración sobre el estado actual de los estudios de estratificación social en América Latina. Las razones sustantivas para reabrir el tema son muchas y diversas, aunque, tal vez, dos sean las más importantes. Por una parte, está la necesidad de comprender los cambios en los sistemas de estratificación social que fueron provocados por las grandes transformaciones macrosociales a escala mundial; por otra, la relativa carencia de conocimientos y de investigación sobre un tópico que en cierto momento ocupó un lugar central en la agenda, pero que posteriormente perdió presencia.

En las décadas de 1960 y 1970 se llevaron a cabo, en la región, análisis comparativos de estratificación y movilidad social, que tuvieron como ejemplo paradigmático y de mayor envergadura el estudio comparativo de San Pablo, Buenos Aires, Montevideo y Santiago de Chile. Con posterioridad, la importancia otorgada a esta temática se esfumó.

En cambio, en Europa y Estados Unidos, este tipo de estudio mantuvo su vigencia, más allá de los cambios epocales, ampliándose el número de investigadores que conservan un lenguaje común, comparten técnicas y metodologías similares y mantienen un intercambio sostenido y aunque no compartan un mismo paradigma, permiten que haya acumulación de conocimientos.

En América Latina, la suerte de los estudios de estratificación social estuvo marcada por la discontinuidad o el franco retroceso de los grandes paradigmas teóricos que le sirvieron de apoyo, y por el bajo grado de densidad académica existente en la región en comparación con los países desarrollados.

Uno de los factores que contribuyó a esa pérdida de relevancia de los

análisis de estratificación y movilidad social fue el vuelco hacia los problemas de pobreza y exclusión. Pese a que esos estudios comprenden parcialmente aspectos de distribución e inequidad, y no son ajenos al análisis de la estratificación, es evidente que no es lo mismo la indagación aislada sobre grupos sociales que se ubican en un extremo de la estratificación, que hacerlo considerando la totalidad de la estructura. El resultado ha sido que hoy en América Latina se conoce más respecto a los pobres, los indigentes y los marginales que sobre las condiciones de vida, alineamientos sociales y movilidad de las clases bajas urbanas integradas o de las clases medias.

Es necesario señalar, sin embargo, que el énfasis en la pobreza ha permitido avances del análisis empírico y conceptual, con el surgimiento de conceptos, índices e indicadores de pobreza y bienestar. La línea de pobreza –aproximación unidimensional por ingresos– se convirtió en una medida de amplia difusión, lo que permite una mayor comparabilidad que hace una década. A su vez, el índice de necesidades básicas –apoyado en un conjunto de indicadores de bienestar– ha sido un avance por su desagregabilidad dimensional y territorial. Empero, estas aproximaciones son insuficientes para comprender los aspectos dinámicos de la pobreza.

La Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) ha contribuido a desarrollar categorías conceptuales novedosas para captar la heterogeneidad, transformación y dinámicas endógenas de este fenómeno que, por extensión, pueden utilizarse para renovar los marcos conceptuales de los estudios de estratificación y movilidad social.

Los conceptos de vulnerabilidad y marginalidad han enriquecido el debate. El primero escapa a la dicotomía pobre-no pobre, proponiendo la idea de configuraciones vulnerables –susceptibles de movilidad social descendente, o poco proclives a mejorar su condición– que existen en sectores pobres y no pobres. La madre soltera, el trabajador cuya calificación se ha hecho obsoleta, parejas en ciertas etapas del ciclo vital, el joven que no estudia ni trabaja, son solo algunos ejemplos de una conceptualización que observa el fenómeno del bienestar desde una perspectiva intrínsecamente dinámica. La marginalidad retoma una vieja tradición norteamericana que se pregunta sobre el círculo vicioso de la pobreza, innovando en materia conceptual y de análisis empírico. La marginalidad no sería meramente una situación de deprivación material, sino más bien un posicionamiento social que deja al individuo fuera de los canales y espacios normales y legítimos de producción y reproducción social, lo que se traduce en pautas de comportamiento y actitudinales que reproducen el círculo vicioso de pobreza y marginación.

En ambos conceptos subyace la noción más general de activos sociales, lo que no implica que la vulnerabilidad y la marginalidad se reduzcan a una sumatoria de ellos, aunque muchas de sus dimensiones sean incluidas en esta idea. El concepto de activos sociales (*assets* en la terminología sajona) –aún difuso y de difícil precisión– no solo son los ingresos o capital acumulado por una familia en términos materiales, sino también el conjunto de recursos que una familia posee para mantener o mejorar sus niveles de bienestar. También son parte de ellos las redes sociales y familiares de apoyo, el acceso a bienes y servicios provistos por el mercado o por el Estado y los niveles de capital humano con que cuenta una familia.

Es correcto afirmar que el bienestar de una familia no se determina solo por su nivel de ingresos o por el empleo, pero la ausencia de conceptualizaciones y medidas alternativas, hace que estas dimensiones –descriptivas– se hayan transformado en elementos centrales para pensar situaciones dinámicas de bienestar. Comprender y conceptualizar la formación, uso y reproducción de los activos sociales para el estudio de la movilidad social, constituye una vía promisoria para el desarrollo de un nuevo modelo de estratificación social.

Naturalmente, existe una marcada distancia entre el grado de maduración y desarrollo del clásico paradigma de estratificación social –cuyo origen se remonta a mediados del siglo XX– con la reciente introducción del concepto de activos y con la extensión de nuevos factores incorporados a una suerte de preparadigma.[1]

Este estudio es una contribución a esta línea de reflexión. En él se presenta un breve balance de las enseñanzas del "paradigma clásico" de la estratificación y movilidad social en América Latina; se introduce la noción de "estructura de oportunidades" para la construcción de un modelo integrado; se analizan los procesos contemporáneos de cambio macrosocial a nivel mundial y sus efectos sobre la estructura de oportunidades, y una desagregación analítica de las dimensiones de estos cambios. Finalmente, se sugieren algunas líneas posibles en materia de investigación.

---

[1] Durante los últimos años se reconoce un interés confluyente que se manifiesta desde diferentes disciplinas. Además de los estudios de la CEPAL, se encuentra la vertiente antropológica de "activos-vulnerabilidad", expuesta por Moser (1998). Véase, Coleman (1990), Bourdieu (1986), Putnam (1993), Evans (1995), Granovetter (1985).

B. El paradigma clásico en los estudios de estratificación y movilidad social

El desarrollo inicial de estos estudios en la región estuvo ligado a vertientes intelectuales predominantes en la época. Cabe destacar la influencia de Gino Germani desde la Universidad de Buenos Aires, así como de Aldo Solari desde el Instituto de Ciencias Sociales de Montevideo, Hutchinson adscrito al Centro de Pesquisas en Ciencias Sociais de Río de Janeiro, Costa Pinto, y Hamuy en el Instituto de Sociología de la Universidad de Chile. Asimismo, tuvieron gran importancia los trabajos fundacionales de Glass sobre Inglaterra o los análisis del paradigma estructural-funcionalista, como Lipset, Bendix, Duncan, Kahl y Blau que dieron continuidad a tres trabajos fundacionales sobre el tema: el influyente y controvertido trabajo de Davies y Moore, *Some Principles of Stratification* (1945), el de Natalie Rogoff, *Recent Trends in Occupational Mobility* (1953), que sentó las bases de los estudios de movilidad ocupacional y la síntesis contenida en el libro de Barber, *Social Stratification* (1957).

Además, contribuyó al perfeccionamiento de este paradigma la tradición intelectual europea, en especial el pensamiento marxista y weberiano. En la mayoría de los casos, el aporte fue crítico o abiertamente beligerante y, en otros, se fundió en forma más o menos armónica a sus principios orientadores. Se distingue la comunidad de investigadores europeos y, en particular, ingleses y franceses, destacándose Thompson, Lockwood, Goldthorpe, Touraine, los sociólogos "del conflicto", como Dahrendorf o Rex; las elaboraciones marxistas más ortodoxas de Althusser y Poulantzas, sin desconocer el impacto que representó la obra de Marshall y su artículo clásico "Citizenship and social class" (1963). En América, en esta segunda vertiente destacan Tumin, Gerth y Mills.

Mientras el modelo clásico puso énfasis en la movilidad social como objeto de la investigación, las visiones críticas se centraron en la conformación de clases o agregados colectivos que, se suponía, eran las bases del poder y del conflicto societal (identidades, sentimiento de pertenencia, acción colectiva). En la confrontación de ambas vertientes subyacen concepciones más generales sobre la sociedad y diferentes lecturas de los clásicos. Las visiones marxistas y de izquierda criticaron el carácter conservador de las investigaciones sobre movilidad social, porque ignoraban ciertos problemas relevantes como la división y el conflicto de clases, mientras la primera vertiente le criticó el carácter forzado e ideológico de su concepción de la sociedad. Específicamente, el debate se centró en los

investigadores estadounidenses, a quienes se los acusa de distraer la atención sobre las formas de explotación del capitalismo de principios de la segunda mitad del siglo pasado, para hacer una apología de los valores individualistas y liberales de la sociedad norteamericana.

Las críticas cruzadas también se centraron en las técnicas de análisis. Los estudios de movilidad y estratificación, basados en encuestas de tipo *survey* y en metodologías cuantitativas de tratamiento de la información, fueron percibidos desde la vertiente crítica como un componente natural y complementario del conservadurismo sustantivo del análisis de la movilidad, en desmedro de otras técnicas que captaran la agregación de actores colectivos y la división de clases. De esta manera, se asimiló la estrategia de investigación a una ideología conservadora (Goldthorpe, Llewellyn y Payne), dividiéndose el debate sociológico entre los años cincuenta y setenta.

Aunque en la actualidad queden resabios de esta polarización, la mayoría de las confrontaciones se han suavizado considerablemente y gran parte de la producción de conocimiento transcurre sobre ciertas bases de confluencia y complementariedad entre ambas perspectivas. Algunos trabajos empíricos, como los de Goldthorpe en Inglaterra acerca de la clase trabajadora y el aporte de Przeworski, contribuyeron a desplazar el debate desde el campo puramente ideológico.[2]

1. Los primeros estudios sobre estratificación y movilidad social

En las ciencias sociales es frecuente que se pierdan los referentes básicos de las temáticas de estudio que nos antecedieron. Conocer qué tipo de preguntas se hacían y qué tipo de problemas sociales o sociológicos procuraban resolver los investigadores, contextualiza y otorga significado histórico a la producción en un momento determinado. No hay ninguna razón que permita pensar que los estudios de estratificación y movilidad social sean una excepción a esta regla. A continuación, se revisan dos aspectos: i) la realidad que estudiaron los pioneros a fines de los años cincuenta y durante los años sesenta y setenta de acuerdo al marco vigente en la época; y ii) sus principales aportes y limitaciones en materia de conocimiento.

Es posible distinguir tres grandes núcleos de conocimiento que ordenan el análisis de acuerdo a la conceptualización convencional de los tipos

[2] Para una revisión exhaustiva de las corrientes dominantes de la época, véase Crompton (1994), Przeworski y Saltalamacchia (1979).

de movilidad: movilidad estructural, marginalidad y movilidad de reemplazo o individual.

a) Sobre la movilidad estructural

Los primeros estudios sobre la movilidad estructural en América Latina registraron con precisión los efectos positivos del desarrollo económico y productivo sobre la movilidad social que se prolongaron durante la posguerra. Las tendencias seculares en la reducción del sector rural por los efectos de la migración hacia la urbe, la caída de la ocupación en el sector primario, el proceso de industrialización que se dio en la mayor parte de los países de la región, el creciente grado de salarización de la población económicamente activa (PEA) y la expansión del sistema educativo, fueron los procesos que incentivaron la movilidad social ascendente registrados por los estudios de la época.[3]

La posguerra fue un período cúlmine de un siglo de oro del capitalismo mundial. En América Latina adquirió características particulares al sustentarse en el "modelo de sustitución de importaciones" o de "desarrollo hacia adentro", expresándose en la formación de una industria protegida con efectos dinámicos sobre la estructura social: la formación de un proletariado industrial, la emergencia de los sectores de clase media dependientes y la formación de un mercado de trabajo, donde se expandieron las formas contractuales capitalistas. Para la mayoría de los países de la región, la posguerra correspondió a la segunda industrialización que dio nuevo dinamismo al crecimiento manufacturero iniciado a principios de siglo. Sin embargo, la literatura de la época también registró otros motores del cambio y de la movilidad ascendente: el desarrollo incipiente del sector servicios en general y el extraordinario crecimiento de los aparatos del Estado, su consecuente burocracia, y las empresas productivas públicas, así como la expansión de los sistemas de educación y de salud estatales, y la administración de la seguridad social.

El segundo proceso estructural de largo plazo que incentivó la movilidad ascendente se debió al cambio en los patrones demográficos. En la medida en que las clases medias y altas comenzaron a reducir la fecundidad antes que los sectores bajos urbanos y rurales, se creó un vacío relativo en la

[3] Entre los trabajos de la época se señalan: Germani (1971); Costa Pinto (1956, 1959), Hutchinson (1962), Solari (1956), Solari y Labbens (1961), Gibbs y Browning (1966), Kahl (1965), Iutaka (1965), Chaplin (1968); Bresser Pereira (1964), Whetten (1963).

reproducción de esos sectores de la población, permitiendo que los hijos de padres de origen social bajo accedieran a posiciones ocupacionales más altas. Puede hablarse de un período en que la transición demográfica estimuló la movilidad social. En los años sesenta, algunos países se encontraban en una fase avanzada de la transición demográfica, pero la mayoría estaba en sus inicios. Los efectos demográficos, por lo tanto, se hicieron sentir durante las décadas siguientes y, sus consecuencias, aunque atenuadas, continúan teniendo algún efecto, sobre todo en los países con una transición demográfica más rezagada, aunque desconocemos en la actualidad su real magnitud.[4]

Las transformaciones productivas, junto con la movilidad demográfica inducida por las diferencias de fecundidad entre estratos, actuaron virtualmente como una bomba de succión, que estimuló una movilidad ascendente excepcional en la mayoría de los países de la región. Este proceso ocurrió con mayor profundidad y anterioridad en países como Uruguay, Argentina y parcialmente en Chile, como los últimos en incorporarse al proceso de industrialización, cuya trayectoria no fue espectacular debido a que se prolongó a lo largo de la primera mitad del siglo pasado, aunque la mayor parte de los países de la región no estuvieron ajenos al mismo. Sin embargo, fue con la segunda industrialización que se visibilizaron las consecuencias de los cambios estructurales sobre la movilidad social. Así, por ejemplo, los estudios sobre Brasil en la década de 1970 evidenciaron el extraordinario efecto de los cambios de la estructura productiva sobre la movilidad social intergeneracional ascendente. Pocos países han transitado históricamente por una fase tan favorable.

Pastore (1979) mostró que la tasa de movilidad social general de Brasil a inicios de los años setenta registraba casi un 60% de individuos móviles respecto a sus padres en la escala ocupacional, siendo que un 47% había experimentado una movilidad ascendente. En otras palabras, para toda la población examinada, dentro de los individuos móviles, un 80,6% había ascendido mientras solo un 19,4% había descendido. La generación de empleo favoreció la consolidación de las nuevas clases medias y altas dependientes (asalariadas) asociadas a los procesos de industrialización, modernización del Estado y urbanización, que además dieron lugar a un proletariado urbano moderno que se extendería más allá de los confines de

---

[4] No hay ninguna proporción entre la atención que la literatura de la época prestó al estudio de la movilidad inducida por cambios productivos en relación a los cambios demográficos. Sobre este último aspecto, véase Filgueira y Geneletti (1981).

la ciudad de San Pablo. En el período intercensal 1950-1970 sobre una PEA total de aproximadamente 16 millones de personas a inicios del período y 29 millones al final del mismo, se crearon 3,5 millones de puestos de trabajo en ocupaciones medias y altas en el sector terciario –profesionales, empresarios, gerentes, administradores, empleados de oficina, comercio y en otras actividades de tipo afines– y un número similar de ocupaciones industriales de nivel manual, en desmedro del crecimiento de las ocupaciones bajas en el sector primario (C. Filgueira, 1984).[5] Esta fue, en buenas cuentas, parte de la realidad que estudiaron los analistas de la estratificación y movilidad social hasta la década de 1970.[6]

b) El cambio estructural: la instalación de la marginalidad urbana

Los estudios de la época también mostraron el lado problemático del cambio estructural, ya que no todos los inmigrantes de origen rural y no todos los nacidos en hogares urbanos de nivel social bajo con alta fecundidad, encontraron un lugar en el mercado de trabajo urbano. Con la progresiva urbanización, la literatura de la época registró el crecimiento de los cinturones periféricos de pobreza urbana. Poblaciones, callampas, cantegriles o villas miseria fueron la manifestación más visible de la limitada integración social, del insuficiente dinamismo del mercado laboral para absorber la población inmigrante y la secuela de problemas aparejados al empleo precario y la informalidad, al desempleo abierto o el subempleo. Sumado al acceso restringido al sistema educativo y a la salud, a un limitado ejercicio de la ciudadanía política, no fue casual que en este período, por primera vez, se discutiera el tema de la marginalidad en la región.

Este aspecto, contrastado con la movilidad fácil, ya se observaba en Brasil en los años setenta. Si bien la expansión de las ocupaciones medias y altas modificó la movilidad ascendente, las que tuvieron un mayor crecimiento relativo en 20 años fueron las ocupaciones de menor calificación en el sector terciario y de servicios. Mientras la PEA general se multiplicó por 1,8 en dos décadas, se incrementaron casi cuatro veces, pasando de 830 mil

---

[5] Esto significa, por ejemplo, que las ocupaciones altas se multiplicaron por casi 2,5 en un periodo de 20 años y los estratos bajos en el sector secundario lo hicieron por 2,0.

[6] Puede reconocerse una segunda generación de trabajos sobre estratificación y movilidad en América Latina, sobre todo durante la década de 1970, compuesta entre otros por Balan, Browning y Jelin (1973); Raczynski (1971, 1974); Muñoz, De Oliveira y Stern (1977); Llach (1978); Beccaria (1978); Filgueira (1976); Filgueira y Geneletti (1981), además de los trabajos tardíos de Germani y Solari, y parte de la producción brasileña sobre el tema.

a más de 3 millones de ocupaciones. Aunque en la década de 1970, la proporción relativa de la población ocupada en estas condiciones no era elevada en relación a la PEA total, vendría a ser un rasgo característico de la estructura social urbana de la región en las décadas siguientes.

c) Las dos caras de la movilidad

Otro aspecto problemático evidenciado en las investigaciones fue el comportamiento de la movilidad denominada como individual, de circulación o de reemplazo. La visión optimista de los resultados de la movilidad estructural tenía otra cara, al examinar los procesos intrínsecos de movilidad en la estructura social sin considerar –o controlar– los movimientos inducidos por el cambio productivo o demográfico.

En la medida que la movilidad individual es la que califica con más propiedad la apertura de la estructura social, recompensando el éxito o fracaso en la competencia por el acceso a las posiciones sociales más altas o mejor evaluadas, el grado de movilidad en las sociedades se vuelve un indicador importante del llamado grado de "permeabilidad" de la estructura social. Cuanto más rígido o estamental es un sistema, menor es la probabilidad de que exista movilidad por reemplazo y, en consecuencia, menor la probabilidad de que las posiciones sean ocupadas de acuerdo a calificaciones y capacidad de desempeño. En caso extremo, la movilidad tiende a ser nula cuando, por ejemplo, las posiciones que ocupa una nueva generación provienen del origen familiar o de factores adscriptivos, es decir, no habría redistribución del poder y el prestigio en la sociedad cuando el destino de una persona está determinado desde su nacimiento.

La investigación realizada en el período expuso el lado problemático de la movilidad individual. Así, los estudios referidos a Brasil mostraron las contradicciones de la modernización, al examinar el comportamiento de la movilidad bajo la hipótesis de movilidad estructural nula, el escenario resultante fue completamente distinto al que deriva de la movilidad global. Brasil aparece como una sociedad que se caracteriza por:

i) Una movilidad ascendente considerablemente baja y mucho más baja que la movilidad inducida por los cambios en la estructura (la movilidad ascendente de "circulación" puramente cae en una tercera parte).

ii) Las distancias de la movilidad entre puntos de la escala ocupacional tiende a reducirse a movimientos entre posiciones contiguas (movilidad de tramos cortos).

iii) Se fragmentan los movimientos de ascenso y descenso en dos grupos ocupacionales constituidos respectivamente por las ocupaciones altas y bajas (movilidad bloqueada para los sectores bajos).

De no existir transformaciones estructurales, la estratificación social y la movilidad ocupacional en Brasil en los inicios de los años setenta correspondía a una sociedad con muy baja "permeabilidad" y pocas posibilidades de movilidad ascendente. A pesar de que la movilidad ascendente global solo era superada por Estados Unidos, según los estudios comparativos del período, esta posición era la más desfavorable cuando se comparaba la movilidad de circulación o individual con otros países como el Reino Unido, Alemania, Yugoslavia, Argentina o Italia. Los estudios de los años sesenta mostraban esta pauta, sobre todo en la comparación de Brasil con Argentina y Uruguay. El mayor grado de movilidad en estos dos países –que habían realizado antes su principal proceso de transformación estructural– se atribuía a la movilidad de "circulación" y a la permeabilidad de la estructura social. En otras palabras, eran sociedades más abiertas que las del resto de la región, mientras en Brasil todo indicaba que la movilidad era producto de un proceso de expansión de la estructura ocupacional y no de una mejor utilización de las posiciones existentes (Pastore, 1979).[7] Las altas tasas globales de movilidad ascendente ocultaron la rigidez estamental respecto de su "permeabilidad", que se manifestaría en la medida que los procesos estructurales y demográficos de inducción de la movilidad social ascendente tendieran a cancelarse.

2. *Aportes y limitaciones del paradigma*

Independiente de otros aportes, los tres puntos señalados son suficientes para indicar el poder analítico que tuvo el paradigma para exponer las principales características de la estructura social, cristalizadas en el período de industrialización y modernización latinoamericana en general y sus particularidades en los países. Conviene recordar que, además de la dimensión ocupacional como estatus determinante de la estratificación y la movilidad social –aspecto consensuado entre los analistas–, el paradigma también implicó el análisis del logro de estatus (*status attainment*)

Pastore (1979), citando a Cardoso (1969), indica que este rasgo fue el patrón más general de la región.

mediante los factores referidos a educación e ingresos,[8] bajo el supuesto de la existencia de una relación de contingencia entre el logro educativo y el acceso a mejores posiciones en la estructura ocupacional, que determinan los niveles de ingreso. Ese marco referencial fue orientado por la utopía de la construcción de sociedades abiertas de intensa movilidad social. Otros aportes del paradigma se tradujeron en el estudio de la expansión del sistema educativo, los desajustes entre los órdenes de estatus de estratificación, los tipos de configuraciones de este (equilibrio, balance o cristalización de estatus) y las evidencias de procesos de devaluación educativa. En términos generales, el paradigma clásico describía las tendencias de la composición de clases en la mutación hacia la sociedad industrial, anticipando muchas de las tendencias y tensiones que incidirían en el desarrollo posterior de los países de la región.

Sin embargo, ocultó otras cosas, en particular los mecanismos sociales y políticos que inciden en las posibilidades de movilidad social y, en general, el desempeño de las personas en el sistema estratificado. El paradigma estuvo fuertemente sesgado hacia los mecanismos de mercado, respecto de la consideración exclusiva que se atribuye a los estatus propios de él y, en especial, del mercado de trabajo, ocupación e ingresos, así como a la inversión en capital humano por medio del sistema educativo. También tuvo un sesgo hacia una visión liberal del orden social y de la distribución del poder y el prestigio. Se puede afirmar que la introducción de otras dimensiones, como la demográfica, estuvo subordinada a los efectos que tenía sobre el mercado laboral. De esta manera, en los estudios de logro de estatus, la varianza no explicada por los factores endógenos del paradigma no fue un tema de indagación y tampoco hubo preocupación por abrir la "caja negra".

Por estas razones, las elaboraciones teóricas y la investigación de áreas ajenas al paradigma son relevantes, en especial, las líneas teóricas elaboradas en los estudios sobre activos o tipos de capital y el desarrollo conceptual en torno a los regímenes de bienestar (*welfare*). La discusión de estos puntos será el objetivo del siguiente apartado.

---

[8] En América Latina, a diferencia de los estudios del norte, fue notoria la ausencia de la consideración del estatus étnico.

C. Estructura de oportunidades y estratificación: hacia un modelo integrado

Todo sistema de estratificación social puede ser visto como una estructura de oportunidades o, lo que es lo mismo, como una distribución de oportunidades para el acceso a posiciones sociales diferencialmente evaluadas. La estructura de oportunidades no es estática, cambia con el tiempo y varía entre diferentes países o sociedades. Tales cambios influyen sobre las posibilidades diferenciales de movilidad social de los individuos y sobre las divisiones de clase así como sobre el ámbito de las relaciones interpersonales, institucionales y políticas.

Convencionalmente, en los estudios de estratificación y movilidad social se distinguen tres tipos de procesos que inciden en la transformación de la estructura de oportunidades: productivos, demográficos y migratorios.

i) La expansión general, económica y social, se considera el factor de mayor incidencia en el cambio de la estructura de oportunidades.[9] El origen de dichas transformaciones proviene del cambio científico-tecnológico, de una diferente inserción de las economías nacionales en el ámbito internacional, de la conquista y dominación de nuevos territorios, del descubrimiento o explotación de nuevas materias primas, o de los cambios en los paradigmas productivos y de gestión de las empresas.

ii) Como ya se vio, uno de los mecanismos menos tangibles que contribuye a los cambios corresponde a la demografía. Cuando los diferenciales de fecundidad entre estratos sociales son elevados y cuando los estratos más altos reducen la fecundidad más –o antes– que los otros, surgen condiciones positivas para el ascenso de los estratos bajos, porque al no tener el número de hijos suficiente para su propia reproducción, se crean mayores oportunidades para estos últimos. Si se agrega una estructura productiva en expansión, se multiplican las chances de que aumente la probabilidad de ascenso

[9] De acuerdo a los estudios históricos, es discutible que la movilidad estructural haya sido siempre más importante que otros procesos en la determinación de la "estructura de oportunidades". Sibley (1942) mostró que en las primeras etapas de industrialización, la movilidad inducida por efectos demográficos y migratorios fue más importante que los cambios estructurales en Estados Unidos.

social de los individuos de los estratos más bajos. Naturalmente, el marco conceptual para evaluar estos cambios se encuentra en la teoría de la transición demográfica.[10]

iii) La movilidad geográfica de la población también altera la estructura de oportunidades en cualquier sistema de estratificación. Así, por ejemplo, bajo condiciones de estancamiento o falta de expansión, el movimiento poblacional de tipo rural-urbano o el internacional de inmigrantes de nivel social bajo, endurece la estructura de oportunidades de los estratos bajos urbanos ya consolidados. Al mismo tiempo –dado que propicia un escenario más competitivo–, resiente las posibilidades de absorción de los nuevos inmigrantes y de la migración compuesta predominantemente por individuos de clase media, reduciendo las oportunidades de ascenso de los sectores bajos. La inmigración no tiene efectos unívocos, ya que depende de la combinación de factores y procesos sociales y económicos que confluyen en determinado momento en un resultado particular: por una parte, las características de los individuos que componen los flujos de inmigrantes y, por otra, las condiciones estructurales de los lugares de origen y destino de ellos.

Hay otros mecanismos, no considerados en los estudios de estratificación, que a menudo se confunden con la movilidad inducida por cambios productivos que, si se tienen en cuenta, otorgan una visión más integral, no puramente de mercado, incorporando los planos de la política y la sociedad:

i) La estructura de oportunidades cambia también por aquellas políticas de gobierno que implican aspectos redistributivos, orientadas a modificar la distribución que se produce por el mercado o diseñadas para incentivar o conservar la estructura de desigualdad que induce el mismo. Las características de los regímenes de bienestar son una de las variables más relevantes para

---

[10] Las etapas de la transición demográfica trazan los límites de la "ventana de oportunidades" de la región y las variaciones entre países. La noción de "ventana de oportunidades" refiere al horizonte temporal de duración de los efectos de los cambios demográficos sobre la estructura social. Pensada inicialmente para evaluar la incidencia de los cambios en la estructura de dependencia de la población (tasa de la población en edades de 0 a 15 años y 65 y más, sobre la población total), la idea se puede extender a los diferenciales de fecundidad entre estratos sociales. Al respecto, véase las estimaciones de Duryea y Székely (1998) y Magno de Carvalho (1998).

entender las diferentes estructuras de oportunidades. Así, no es lo mismo ser un desocupado, una mujer a cargo de un hogar monoparental o una persona mayor de 65 años en sociedades que tienen una alta y diversificada cobertura de la seguridad social que en una que no la tiene. Ciertamente, los efectos de las políticas públicas no solo se reducen a la seguridad social, al cambio de los sistemas impositivos o al grado de protección o desprotección de las importaciones y exportaciones, sino también afectan a los individuos abriendo o cerrando oportunidades y favoreciendo a unos grupos en desmedro de otros. Incluso, ciertas políticas públicas –con efectos indirectos aparentemente remotos– actúan en el mismo sentido al establecer, por ejemplo, la normativa sobre la edad para el derecho al retiro remunerado de la actividad económica de hombres y mujeres, la fijación de obstáculos para el ingreso de los jóvenes al mercado de trabajo o los criterios legales que otorgan a ciertas profesiones el derecho al monopolio en algunas ocupaciones.

ii) El tipo de mecanismo menos tangible y normalmente postergado en los estudios de estratificación y movilidad es el capital social y otras formas de capital. Los sistemas informales basados en la creación de relaciones estables y continuas, que se organizan en torno a vínculos determinados por obligaciones recíprocas, normas y sanciones, y principios de autoridad, afectan la estructura de oportunidades. La inserción en redes –con elevado grado de capital social y mayor disponibilidad de activos que circulan en las mismas (confianza, apoyo mutuo, información, influencia)– mejoran las posibilidades de desempeño de los individuos en el sistema de estratificación. La familia y otros tipos de sistemas informales propios de la comunidad, en este sentido, se constituyen en uno de los principales núcleos de capital social, entre los que se destacan aquellos formados en torno a la etnia, la religión o la migración. La relación entre estructura de oportunidades y pérdida del capital social familiar y comunitario ocupa un lugar destacado en el tratamiento contemporáneo del tema, en la medida que su análisis remite a los procesos de expansión del Estado de bienestar, a los cambios en la organización de la familia y al debilitamiento de las formas precapitalistas de protección social (Esping-Andersen, 1999; C. Filgueira, 1999). El referente teórico más general son los trabajos de Coleman (1990) y Bourdieu (1986), aunque desde las

vertientes culturalistas, el concepto de asociativismo horizontal de Putnam –heredero de la tradición comunitaria horizontal británica– (1993 y 1995) y sus estudios sobre el norte de Italia y Estados Unidos también caracterizan los contextos societales más dinámicos, con estructuras de oportunidades más favorables para los miembros de la sociedad, a la vez que más proclives al crecimiento económico.[11]

Considerar estos dos últimos mecanismos para una aproximación a la estratificación de tipo mercado-no mercado, incluyendo dimensiones sociales en términos de activos movilizables por los hogares y las personas, no solo explica mejor los desempeños en el mercado, sino también permite analizar otros aspectos fundamentales de la estratificación social, como los principios que guían los criterios de diferenciación social y la transformación de esos criterios. Si uno de los problemas del paradigma clásico fue su anclaje en la dimensión del empleo, introducir las diversas formas de capital evidencia otros principios ordenadores de la diferenciación social, como la relevancia –actualmente en debate– de los estilos de vida y del consumo, en tanto alternativa estructuradora de la diversidad del orden social en oposición o en paralelo a la determinación del empleo. Dicho de otra manera, la instalación de la pregunta acerca de la vigencia actual del paradigma productivista.

Naturalmente, esto conduce al interrogante acerca de qué ha cambiado para que se haga evidente la necesidad de revisar el paradigma clásico. No existe una respuesta definitiva, aunque las razones aducidas remiten a la incapacidad de la teoría sociológica contemporánea de responder adecuadamente a las recientes transformaciones macroestructurales. En principio, tal hipótesis no es del todo plausible o por lo menos está mal formulada, ya que la carencia explicativa del paradigma clásico es independiente de los cambios objetivos. Lo que sí se constata es que estos cambios evidenciaron sus limitaciones, aspectos que serán discutidos en el punto que sigue.

---

[11] Al respecto, cabe destacar el debate actual entre las vertientes culturalistas y las teorías del nuevo institucionalismo, en particular, Putnam (1993, 1995) y Evans (1995, 1996). Un llamado de atención sobre el uso y abuso del concepto de "capital social" extendido a unidades agregadas, sean países o regiones, se encuentra en Portes (1998).

D. Cambio y estructura de oportunidades

La estructura de oportunidades puede cambiar discreta y gradualmente o hacerlo en forma abrupta y acelerada. Puede hacerlo dentro de los marcos de un sistema productivo determinado o por la ruptura del sistema y su sustitución por otro. Como regla general, cuanto más aceleradas y profundas son las transformaciones, es más probable que se produzca una movilidad social de estatus que involucre a amplios contingentes de individuos que participan de situaciones estructurales compartidas. A diferencia de la movilidad social individual –producto del cambio gradual dentro de paradigmas productivos preestablecidos–, la movilidad de estatus alude a procesos masivos que alteran el destino de una parte más o menos importante de los grupos, clases o segmentos de la sociedad. Asimismo, cuando la estructura de oportunidades se transforma radicalmente por un cambio de sistema, es más probable que se modifique la estructura global de estratificación afectando al ordenamiento jerárquico de la sociedad. De la misma manera, las consecuencias de los cambios discretos y graduales pueden ser absorbidas sin mayor conflicto por los formatos institucionales y políticos preexistentes, en contraste con el desborde de los formatos institucionales y regulatorios que pueden producirse en presencia de cambios radicales.

Hay suficientes elementos de juicio para afirmar que la naturaleza del cambio de las estructuras de oportunidades en el mundo contemporáneo es una consecuencia del segundo tipo de transformaciones. Existe un creciente acuerdo entre los analistas acerca de un nuevo tipo de sociedad que surge como consecuencia del aceleramiento del proceso de globalización a escala internacional y del cambio técnico. Por el contrario, no existe el mismo consenso en relación con las implicancias de dichos cambios. Mientras algunos los perciben positivamente, otros no son tan optimistas sobre sus consecuencias.

1. Las respuestas a los cambios macrosociales en el mundo desarrollado

Las visiones optimistas retoman ciertos argumentos de la literatura de los años cincuenta y sesenta de la teoría de la modernización, al percibir los cambios operados en la globalización como continuidad de estructuras que incentivan la movilidad social ascendente, el desbloqueo de factores adscriptivos, la igualdad y la permanencia de compatibilida-

des posibilitan la convivencia de la democracia con la puja de los intereses de clases (*democratic class struggle*). Sobre la literatura más reciente, Crompton (1994) y Esping-Andersen (1999) ofrecen una revisión del debate contemporáneo entre las vertientes optimistas y pesimistas, reconociendo antecedentes de la primera en las elaboraciones de Lipset y Clark, además del estudio de Bell (1976) acerca de la emergencia de una nueva sociedad posindustrial conformada por profesionales y técnicos, donde el *situs* y no la lucha de clases ocupa el centro del escenario político, y la conocida tesis de Saunders (1981) respecto a la importancia gravitante del sector de consumo en desmedro de la clase ocupacional.

En contraste, para un conjunto de analistas el efecto de las grandes transformaciones estructurales no es unívocamente positivo. Los clivajes fundamentales de la estratificación del pasado no han cambiado sustancialmente, según los estudios de Goldthorpe y Erikson (1992) y Wright (1989), se estaría en los comienzos de una nueva era de polarización y exclusión. Mientras los analistas anglosajones perciben a Estados Unidos y al Reino Unido desplazándose hacia sociedades que dan origen a una nueva infraclase integrada al mercado de trabajo (Jencks y Peterson, 1991), caracterizadas por la segmentación del empleo (Levy, 1988), y por la reducción de las clases medias tradicionales, los estudiosos de Europa continental lo perciben como un proceso de exclusión, marginalización y formación de una nueva clase desempleada, no integrada al mercado de trabajo, que afecta en promedio a una tercera parte de la sociedad (Esping-Andersen, 1999).

Como dice el autor citado: "Los nuevos pesimistas ven el resurgimiento de la clase baja proletaria y, como secuela, la aparición de una nueva y amenazante serie de grupos sociales en 'descomposición'. La diferencia entre uno y otro lado del Atlántico está claramente relacionada con el desempeño laboral: en América del Norte la exclusión del mercado laboral es menos espectacular, pero aumenta la desigualdad salarial, decrece el salario real y se incrementan los trabajadores no calificados en servicios. La red de seguridad social europea, en cambio, logra contener la marea de desigualdad pero su inferior desempeño laboral conduce a una exclusión masiva. De acuerdo al análisis convencional, la exclusión en Europa y la desigualdad en América son las dos caras de la misma moneda, es decir, la consecuencia inevitable de los avances tecnológicos y de la nueva economía global. Lo que hace la diferencia entre ambos 'modèlos' es la importancia del bienestar estatal y de la regulación del mercado laboral".[12]

[12] Traducción libre del autor.

Asimismo, los estudios comparados entre Estados Unidos y Europa del Programa Luxemburgo (Luxembourg Income Study, LIS) han mostrado las diferentes estructuras de oportunidades entre países y de qué manera los destinos individuales están profundamente condicionados por los arreglos institucionales en materia de regulación laboral y regímenes de bienestar en cada país, respondiendo a las presiones de los cambios "macro" en el sistema internacional de forma muy diferente.

Las conclusiones de los estudios comparativos entre Estados Unidos, Canadá y los países incluidos en el Programa Luxemburgo, evidenciaron el incremento de la desigualdad y la pobreza durante la década de 1980, mostrando que la capacidad de las instituciones políticas y sociales para neutralizar los efectos de las transformaciones económicas ha sido muy desigual entre países, lo que provoca diferencias extremas en la incidencia, duración y distribución de la pobreza (McFate, 1991). A pesar del mejor desempeño económico y de las menores tasas de desempleo, la incidencia de la pobreza en Estados Unidos era mayor que en los países europeos a mediados de la década de 1980. Además de ser el país con el registro más alto de hogares pobres, próximo a un 20% (excluyendo los hogares compuestos por individuos de la tercera edad) con una proporción de un 25% en los hogares jóvenes, y más del 50% en los monoparentales –casi la totalidad de jefatura femenina–. La tasa de pobreza en la población blanca de Estados Unidos duplicó a la de las minorías étnicas en Alemania y, a su vez, la tasa de pobreza en la población negra era 10 veces superior que la de los extranjeros en Alemania. Adicionalmente, la pobreza americana tenía un carácter crónico –medido por el número de años de permanencia en esa condición–, que contrastaba con la de Europa, donde era más rápida la salida de esta situación.

Estos estudios demuestran con claridad que las políticas de gobierno pueden y hacen la diferencia entre naciones. De no mediar sistemas redistributivos de tasas y transferencias, la pobreza a ambos lados del Atlántico no sería muy diferente. Con excepción de Alemania –que tenía un 10,7% de pobres a mediados de los años ochenta–, la tasa de pobreza de todos los hogares estimada antes de impuestos y transferencias (*pre-tax and transfers*), oscilaría entre el 15% y el 23%. Esta estimación muestra que algunos países europeos (Francia, Suecia y los Países Bajos) tendrían altas tasas de pobreza en el período considerado, ligeramente superiores en algunos casos a las de los países de tradición anglosajona como Estados Unidos, el Reino Unido y Canadá. No obstante, con la inclusión de impuestos y transferencias, las dife-

rencias se invierten: el valor promedio de incidencia de la pobreza en los últimos tres países se reduce a un 10%, mientras en los países de Europa continental es apenas superior al 5%.[13]

Se argumenta con frecuencia que los niveles más altos de desigualdad y pobreza en Estados Unidos es el precio que el sistema paga por una elevada movilidad social ascendente, sin embargo, las investigaciones recientes indican que no existe ningún elemento compensatorio que incorpore a los pobres (*trade-off*), puesto que sus efectos son más complejos.

Lo que parece ocurrir con posterioridad al período excepcional del desarrollo capitalista de la posguerra, es la existencia de procesos "macro" que han resentido el equilibrio entre crecimiento económico, generación de empleo e igualdad, provocando nuevos alineamientos y fracturas en la estratificación.

El nuevo motor del crecimiento depende de la economía global, del cambio técnico y del dinamismo de un nuevo sector terciario caracterizado por la demanda de mano de obra calificada (técnicos, profesionales y sectores del conocimiento), con una baja demanda de mano de obra poco calificada, a diferencia del período de crecimiento liderado por la industria, cuyo "modelo fordista" la absorbía en la línea de producción. De la misma forma, la poca productividad de los servicios en sectores que antes generaban empleo (comercio y servicios personales) posibilita que el sector mantenga su dinamismo a costa de una caída significativa de las retribuciones. No es que la nueva economía reduzca su capacidad de generar empleo, sino que los crea de menor calidad: reducción del tiempo de trabajo y de salarios, generalización del *macjob* y falta de cobertura en materia de seguridad social.

Por estas razones, los países de mayor crecimiento de la economía de servicio como Estados Unidos, Canadá, el Reino Unido y también Australia presentan un mayor dinamismo al polarizar la estratificación, incorporando masivamente trabajo no calificado con muy bajos niveles de ingreso –mayor incorporación, mayor desigualdad–. En cambio, el carácter selectivo de una demanda de fuerza de trabajo muy especializada en los países europeos, resta dinamismo al sector servicios, que crece poco, pero que transforma la estructura de estratificación tendencialmente (Bell,

---

[13] El mayor efecto de los regímenes de bienestar se da en las políticas orientadas a la cobertura de la familia. La incidencia de la pobreza en las familias con hijos, incluyendo tasas y transferencias, es muy diferente entre países: un 12% promedio en los tres países con tradición anglosajona de seguridad social, y un 3,7% en Europa continental. En las familias monoparentales con hijos la variación es, respectivamente, entre un 27,4% y un 8,0%.

1976) –creando sociedades de conocimiento basadas en profesionales y técnicos–, aunque también tiene un carácter excluyente.

Naturalmente, hay diferencias notorias entre los países europeos. Mientras Francia y Suecia exhiben una extraordinaria reconversión de sus economías de servicio hacia un mundo laboral profesionalizado, en Alemania, Austria y Dinamarca, el proceso es mucho menos importante. Por otra parte, Alemania mantiene las tasas más altas de desempleo de largo plazo entre todos los países (un 46% de todos los desempleados); Suecia, en cambio, tiene niveles similares a los de Estados Unidos, en torno a un 5%. Ninguna de estas diferencias es atribuible solo a efectos directos del mercado, sino también a la normativa y estrategias seguidas en materia de regulación del trabajo, al énfasis variable en el objetivo del pleno empleo y a las diferentes políticas de bienestar. Así, Alemania protege fuertemente a los que están incorporados al mercado laboral, sin estimular el trabajo femenino, puesto que su sistema público de servicios de cuidado y atención a la infancia es primitivo, mientras Suecia mantiene altos niveles de pleno empleo (un 1,9% de desempleo abierto) al sostener la demanda del sector público como empleador con bajos niveles de capacitación (un 30% de la fuerza de trabajo lo hace en actividades de bienestar), y no estimula –como lo hace Alemania– el retiro temprano, el seguro de desempleo de los trabajadores industriales y la exclusión de la mujer del mercado de trabajo.

En las diferencias europeas se encuentra, sin embargo, el denominador común de lidiar con la tensión entre desigualdad y empleo. En la mayoría de estos países, una fuerza de trabajo reducida en número y bien remunerada mantiene bajos los niveles de desigualdad, pero a partir de las transferencias hacia los sectores excluidos y no integrados. En términos generales, se puede afirmar que las respuestas a las nuevas condiciones que impone la globalización han sido, en los países del norte, genéricamente exitosas. Esto avala los juicios optimistas, por lo menos en el sentido de compatibilizar la capacidad del juego pluralista de la democracia para absorber las tensiones originadas por la fractura de la estructura de estratificación con la emergencia de nuevas divisiones y clivajes sociales. Las preguntas que rondan en foros y seminarios se refieren, sin embargo, a cuánto más puede profundizarse el empobrecimiento y la extensión de una subclase (*underclass*) en Estados Unidos o en modelos similares, cuáles son sus consecuencias y sus costos agregados, o cuánto más se pueden sostener las altas transferencias en Europa como resultado de la exclusión.

2. *Un ejercicio comparativo: el impacto en América Latina*

Resulta extremadamente difícil extender la discusión efectuada hasta aquí a la realidad latinoamericana, sin considerar las condiciones iniciales entre contextos. Más allá de las similitudes –las restricciones externas dadas por la globalización, la naturaleza del cambio técnico, el proceso de desindustrialización y el ascenso de la economía de servicios y su impacto sobre la estructura de oportunidades–, la cuestión de la exclusión tal como se manifiesta en Europa y Estados Unidos, poco tiene que ver con los términos afines de marginalidad o exclusión con que se ha caracterizado América Latina.

No es difícil trazar la línea divisoria entre los significados de marginalidad o exclusión según sea el contexto de referencia. La formulación de Marshall acerca de las nociones de ciudadanía civil, política y social puede ser útil para indicar la naturaleza de las diferencias, por lo menos, en un sentido que incluye a gran parte de los países de América Latina; han fallado los mecanismos de incorporación de vastos segmentos sociales en los planos del mercado, el Estado y la sociedad.

Desde otro punto de vista, el proceso de industrialización no cumplió las expectativas de complementariedad productiva entre regiones desarrolladas y Tercer Mundo. El supuesto círculo virtuoso de tipo suma positiva donde un mundo desarrollado, liderado por economías de servicios que se desembarazan de las ocupaciones de baja productividad, debido al desplazamiento de una industrialización simple y masiva hacia una periferia que se vería dinamizada, absorbiendo las consecuencias de la desruralización y avanzando hacia etapas posindustriales, no ha tenido lugar. La literatura sobre el proceso trunco de la industrialización en la región es conocida. No obstante, la reciente transformación de la estructura sectorial del empleo durante la década de 1980 y mitad de 1990, muestra que la mayor parte de los países de la región han seguido desindustrializándose. Exceptuando el ligero incremento en México (desarrollado por la maquila) y en Honduras, la región ha continuado perdiendo trabajo manufacturero con cifras extraordinariamente altas en Brasil, y moderadas en los países pioneros de la industrialización como Argentina, Chile y Uruguay (CEPAL, 1998).

En cuanto a las políticas públicas de bienestar, la región no dispone de sistemas amplios y diversificados de cobertura como los regímenes europeos o norteamericano. En América Latina las políticas de seguridad social han sido uno de los campos de experimentación más importantes

del mundo, pero sus resultados son todavía inciertos y necesariamente deben ser evaluados en el mediano y largo plazo. Por último, respecto de la dimensión de la estructura de oportunidades relativa a los recursos de la sociedad, la comunidad y la familia, parece presentar severos problemas de pérdida de capacidad para cumplir las funciones básicas de cobertura y protección social.

Una presentación simplificada de las dimensiones que pueden servir de base a un modelo integrado desde el cual examinar la estratificación y la movilidad, se aprecia en el esquema II.1,[14] que permite ordenar la exposición que sigue a continuación.

ESQUEMA II.1
FUENTES DE INGRESO POR ORIGEN Y ESTABILIDAD

	Mercado	No mercado (Redistribución y reciprocidad)
Estables	Trabajo formal	Beneficios estatales
Inestables	Trabajo precario	Familia comunidad

Fuente: Elaboración del autor.

a) El trabajo en América Latina

En la región, el crecimiento del sector de servicios es menor que en Estados Unidos, el Reino Unido, Canadá y Australia para el período 1980-1990 (tasas anuales próximas al 2,72%) o en Europa continental y Japón (promedio anual del 1,44%). Este comportamiento se explica porque el sector estaba sobredimensionado al ser el refugio de la ocupación de baja productividad y porque en muchos países ha sido más importante el cambio intrasectorial en los servicios que su expansión.[15] Si bien la tasa anual de la región indica un crecimiento promedio del 0,32%, no significa que su peso en la generación de empleo no sea la de mayor importancia en relación a los otros sectores.

[14] El desarrollo de este punto transcribe parcialmente parte del capítulo 6 de Kaztman y F. Filgueira (1999).

[15] La comparación no cubre períodos similares, en América Latina los datos están referidos a la época 1980-1994 con algunas excepciones derivadas de la heterogeneidad de la información.

Los indicadores de empleo muestran que ha cambiado su composición y también que el proceso se aceleró en la última década. Las posiciones ocupacionales creadas son de menor calidad debido al doble efecto de la terciarización y la informalización del mercado laboral. Los estudios del Programa Regional del Empleo para América Latina y el Caribe (PREALC, 1997), señalan que el empleo originado a finales del siglo XX en la región obedeció al desplazamiento del dinamismo de la demanda desde los sectores de producción de bienes hacia los sectores de servicios, desde la gran empresa privada y del sector público hacia el empleo informal. Por último, ocurre algo similar en el movimiento desde el empleo en sectores de mayor productividad hacia sectores menos productivos y por el desplazamiento regresivo de su calidad, predominando los empleos de baja calidad y de menores ingresos.

Según el PREALC (1997), durante el período 1990-1996, la tendencia general de la región mostró que del total de empleos generados: i) 9 de cada 10 nuevos empleos fueron creados por el sector servicios; ii) 9 de cada 10 nuevos empleos en los servicios durante los años noventa se crearon en el sector informal; iii) de cada 10 nuevos empleos, algo más de 8 correspondieron al sector informal (4 en microempresas, 3,5 por cuenta propia y 1 en el servicio doméstico); iv) de cada 10 nuevos empleos informales, algo más de 4 provinieron de la expansión de la microempresa.

Se distingue un incremento significativo en el empleo productivo moderno, donde los puestos de trabajo se crean como consecuencia del cambio tecnológico de la empresa industrial –sobre todo, comunicaciones e informatización–, pero que es inferior a los empleos de baja productividad originados por la expansión de los servicios personales y sociales. Con la informalización creciente ocurre algo similar, en la medida que se expanden, al mismo tiempo, formas modernas de organización del trabajo a partir de la microempresa, junto al formato tradicional del cuentapropismo y del empleo producto de estrategias familiares e individuales de sobrevivencia. En consecuencia, se puede afirmar que dos de las principales fuentes de generación de empleo vigentes en el pasado tienden a suprimirse, restándole peso relativo al empleo estable, formal y protegido. Una es la retracción del Estado como fuente de puestos ocupacionales; la otra es la insuficiencia en la dinámica de demanda laboral de la empresa privada de gran tamaño. Como resultado, la gran heterogeneidad de la demanda por puestos de trabajo se realiza actualmente al interior de diferentes modalidades de informalidad.

b) La reciente expansión del trabajo femenino

América Latina ha tenido un comportamiento aparentemente contradictorio desde mediados de la década de 1980: por una parte, la población en edad económicamente activa tiende a reducirse por los cambios en la composición etaria de la población; por otra, la oferta de trabajo no cesa de crecer. Esta aparente contradicción se explica por el fuerte incremento de la tasa de participación femenina en casi todos los países de la región. Mientras la tasa promedio anual de crecimiento de la población en edad de trabajar se redujo entre los períodos 1985-1990 y 1990-1995 de un 2,55% a un 2,48%, la tasa de participación económica de la mujer (exceptuando El Salvador y la República Dominicana) creció sistemáticamente (CEPAL, 1998).

En un período de aproximadamente 15 años y hasta mediados de los años noventa, la tasa de participación femenina se incrementó de un 37% a un 45%, aproximándose al valor promedio de los hombres, que se mantuvo en alrededor de un 78%. El nuevo empleo femenino fue absorbido sobre todo por los sectores de servicios y comercio y, en particular, por el sector financiero, en tanto que el trabajo femenino tradicional (rural o servicio doméstico) se ha reducido en forma relativa.

En el empleo femenino ocurre algo similar a la tendencia general del empleo, es decir, hacia la segmentación entre un número reducido de ocupaciones calificadas con niveles educativos altos y una masa mucho mayor de posiciones ocupacionales generadas en los sectores de baja productividad o informales. La combinación de la presión económica por el incremento del ingreso familiar y las expectativas más igualitarias de género, se traduce en altas y crecientes tasas de participación femenina, que continuarán incrementándose en las próximas décadas. Así lo indican las diferencias entre países, que evidencian el largo camino que queda por recorrer para alcanzar tasas de participación femenina similares a las de los países desarrollados.

Por otra parte, el empleo femenino no puede ser disociado de cambios y tensiones que operan al interior de la familia –persistencia de la desigualdad de roles de género a nivel doméstico, quiebre del modelo de tipo proveedor (*bread-winner*)–, en tanto constituye una estrategia colectiva de sobrevivencia del hogar (C. Filgueira, 1996 y 1999). Lo más destacable, sin embargo, es que –con la nueva configuración del trabajo familiar– el estatus y la movilidad social no pueden ser captados adecuadamente por un análisis restringido a la posición ocupacional del jefe de hogar o de los hombres.

c) Cambios en las formas de contratación y organización del trabajo

Tan importante como los tipos de empleo que se generan –y dónde se generan– es el cambio en la naturaleza de las relaciones de trabajo y sus formas contractuales. Durante las últimas décadas, el empleo se ha vuelto una relación mercantil más que laboral. En efecto, si en los cambios producidos en esta área se ubica uno de los principales focos de desestabilización y criticidad, se debe a factores no captados por los indicadores examinados hasta aquí. Si bien se acepta consensualmente que algo grave ocurre con la estructura del mercado laboral, no siempre es claro a qué se hace referencia con ello. Lo que parece haber cambiado –a la luz de todos los indicadores conocidos– es que el empleo es más precario, incierto y heterogéneo producto de las formas contractuales que se han impuesto. Tal como lo expresa Palomino en su estudio sobre Argentina (1998): "El mundo del trabajo aparece como cada vez más heterogéneo internamente, por efecto de procesos tales como la expansión de la precariedad salarial y la emergencia de nuevas modalidades de inserción laboral, la ruptura de las antiguas regulaciones que presidían las relaciones entre generaciones y géneros en el lugar del trabajo, o el retroceso de las actividades productivas industriales y el crecimiento de las actividades de servicios."

Estos rasgos no son privativos de Argentina; de hecho, como lo atestiguan diversos estudios, son una característica general de la región, tal como se analizó, con algunos países desarrollados.[16]

En el cuadro II.1 se exponen sumariamente las principales tendencias contemporáneas de las relaciones de trabajo, expresadas por medio de dos dimensiones: relaciones contractuales y vínculos organizativos. La primera alude a las modalidades de dependencia económica o dimensión contractual del trabajo (dependencia-independencia); la segunda, se refiere al formato jurídico de las modalidades de organización del trabajo según su carácter subordinado o autónomo.

---

[16] El desarrollo de este punto es tributario de dos trabajos: Palomino (1998) y Kaztman y Filgueira (1999).

CUADRO II.1

CLASIFICACIÓN DE LAS MODALIDADES DE TRABAJO SEGÚN LAS RELACIONES CONTRACTUALES Y LA ORGANIZACIÓN DEL TRABAJO

	Organización	
	Subordinación	**Autonomía**
	1 *Estable/protegido*	**2** *Variedades*
Dependencia	Trabajo asalariado	Subsunción formal del trabajo al capital
Contrato	Inestable/precario	Nuevas modalidades de gestión
	3	**4**
Independencia	Subcontratación	Prestación de servicios

Fuente: H. Palomino, "Nota para el estudio de los obreros en la Argentina", Seminario sobre clases y capas sociales, Universidad Nacional de General Sarmiento (UNGS), 7/9/99, 1998, versión preliminar.

i) La celda 1 describe el trabajo típico asalariado. Las transformaciones más importantes que lo caracterizan son: la creciente precarización –manifestada en la inestabilidad del empleo en una proporción creciente de asalariados– y la creciente desvinculación del salario de las instituciones de la seguridad social, cobertura de la salud, así como otras formas de protección (seguro de desempleo, derecho a licencia, etc.). En condiciones de elevadas tasas de desocupación abierta y de subocupación, se produce una presión hacia la disminución del salario y al deterioro de las condiciones de trabajo.

   Los cambios obedecen a un proceso de segmentación en la categoría genérica de asalariados entre un núcleo estable de trabajadores protegidos y una periferia creciente de trabajadores precarizados. Si bien las formas históricas de organización del trabajo, las modalidades de contratación y protección, y la misma legislación laboral, en América Latina amortiguaron los efectos mencionados, es claro que los países no han estado al margen de los desafíos que implican los rasgos típicos de la nueva economía flexible para competir en mercados cada vez más exigentes y cambiantes.

ii) Respecto a la celda 3, las formas de subcontratación no son nuevas y constituyen una modalidad típica de la organización del trabajo en la región. Palomino menciona las cosechas agrícolas, las actividades de estiba en los mercados y en el transporte, y la subcontratación en la industria de la construcción como ejemplos de la configuración de la subcontratación. No obstante, la doble dependencia del trabajador que desarrolla sus actividades, sometiéndose a las normas y reglamentos, en un establecimiento que no es la empresa que lo contrata, es una situación que se extiende a múltiples sectores productivos como parte de los procesos de encadenamiento creciente entre empresas o como resultado de la tercerización de las actividades consideradas periféricas o auxiliares.
Más que un fenómeno circunscrito a sectores específicos, agrícolas, industriales y de servicio, la base de la nueva organización del trabajo descansa en la formación de redes de firmas o establecimientos, en nuevas modalidades de relación con clientes y proveedores y en empresas livianas que encuentran su nicho en las propias redes. Ello implica como contraparte, el aumento del trabajador flotante, estacional y parcialmente ocupado (Castells, 1996). Como regla general, los indicadores muestran que el personal subcontratado no posee las mismas garantías de ingresos, continuidad y protección que el personal contratado por la empresa. Existe, por lo tanto, otra distinción similar a la de la celda de asalariados: un núcleo estable de trabajadores directamente contratados por la empresa, y una periferia de personal subcontratado por otras empresas mediante "contratos directos bajo modalidades precarias".

iii) En referencia a la prestación de servicios (celda 4: autonomía e independencia), Palomino alude al carácter comercial que adquiere la relación entre el trabajador individual y el cliente para el cual realiza el trabajo. Se trata de una venta de servicios y no de un contrato laboral o, si se quiere, de una creciente mercantilización de las relaciones sociales. De esta manera, los conflictos entre las partes no se dirimen o resuelven en el ámbito del derecho laboral, dando lugar a una nueva legislación del derecho al trabajo degradado o de segundo tipo. El trabajo por cuenta propia, contratos de locación de servicios o de obra y una expansión de la informalidad como modo de contratación autónomo e independiente, son las figuras que mejor representan las características del trabajo en esta celda. Igual que

en el caso anterior, el efecto agregado de esta forma contractual y su afianzamiento como modalidad propia de la organización de la empresa contemporánea, generaliza las relaciones características de la economía informal. En lugar de ser una alternativa al trabajo formal, como lo suponía el enfoque dualista, la informalidad es parte constitutiva de la relación con la empresa formal (Portes, 1995).

iv) Finalmente, la dependencia contractual con autonomía indicada en la celda 2 es parte de formatos laborales de larga data: el empleado que posee equipos o instalaciones para producir (variantes de la subcontratación *–putting-out-system–*) y, en general, las modalidades de trabajo dependiente a domicilio (confección, etc.), constituyen modos de organización en los que el trabajo se realiza fuera del control y supervisión directa del empleador. Este rasgo es común en tareas que son evaluadas por sus resultados, entre las que Palomino incluye, como ejemplo, actividades tradicionales del transporte y la distribución. No obstante, otras formas contractuales se han incrementado como resultado de dos procesos íntimamente relacionados: el cambio técnico que hace cada vez más prescindible la "proximidad del trabajador a la empresa" (control a distancia), sobre todo por las posibilidades que brinda la informatización, y las nuevas formas de gestión que delegan decisiones a los propios trabajadores y transfieren responsabilidades hacia abajo. El "toyotismo" y sus derivaciones son las modalidades de gestión moderna que mejor ilustran este tipo de autonomía con dependencia. Una vez más, cambios de esta naturaleza segmentan al personal de una empresa entre un núcleo estable de trabajadores calificados, versátiles y con capacidad de decisión, y una periferia de trabajadores auxiliares, no especializados. En otros casos, las propias actividades autónomas y dependientes comprenden un sinnúmero de formatos contractuales en tareas calificadas o de alto nivel, como las profesiones universitarias.

Para resumir, esta clasificación permite destacar ciertas regularidades: el trabajo asalariado ha perdido peso en relación a otras formas organizativas y contractuales, creciendo el trabajo precario en desmedro del estable, la mano de obra se ha vuelto más heterogénea y segmentada, hay menos situaciones compartidas y menores condiciones de formación de identidades en torno a él, es cada vez más trabajo y menos empleo. Por otra parte, se debilitan las condiciones que permitían una carrera

ocupacional más o menos establecida sobre la base de una sucesión de posiciones y ascensos y patrones de gratificación diferida. La incertidumbre se instala como la mayor amenaza al trabajador (casualización del empleo), la precarización y la informalización del mundo laboral resiente los mecanismos que asociaban la seguridad social y la atención de la salud al empleo y el salario.

Cuanto más profundas son las transformaciones de la estructura productiva y cuanto mayor la incorporación de tecnologías de frontera (tanto en equipos, bienes físicos y procesos como en las tecnologías blandas de gestión), mayores han sido los impactos sobre el empleo. Por cierto, la situación de América Latina es heterogénea, pero todo indica que es altamente probable que recién se esté en los inicios de transformaciones que seguirán adelante.

E. Acerca de las formas de capital social: comunidad y familia

En sus diferentes versiones, la noción de capital social participa de tres supuestos comunes: i) el más general, es que la estructura de las relaciones sociales modela la estructura de oportunidades de los individuos, ii) el segundo, que el concepto de capital social se refiere a una particular estructura de relaciones sociales que operan mediante interacciones y redes sociales informales asentadas en mecanismos ajenos al mercado; y iii) que tales redes facilitan el desempeño de los individuos, los hogares y los grupos sociales, proveyéndolos de recursos.

Respecto de los supuestos que no son comunes, interesa discutir dos formas de capital social presentes con mayor frecuencia en la literatura: la relativa a la constitución de normas, obligaciones y expectativas de reciprocidad; la relacionada al tipo de recursos básicos que circulan en las redes: información y contactos. Coleman (1990) las señala como sostén del capital social, aunque no analiza ciertos problemas de consistencia y compatibilidad que indudablemente existen entre ambas formas. En el primer caso, el "cemento" que asegura el capital social son los lazos fuertes de las interacciones, en el segundo, al contrario, son los lazos débiles.

1. La importancia de los lazos fuertes

La naturaleza del capital social –en contraste con otras formas de capital (humano, físico, financiero, etc.)– radica básicamente en la formación de relaciones estables y continuas, determinadas por obligaciones recíprocas, normas y sanciones, y por principios de autoridad. La idea más general, presentada por Coleman, asume que los individuos construyen y se involucran en diferentes redes para ampliar los recursos movilizables para su desempeño en la esfera privada y en el ámbito del mercado.

El capital social supone la creación de una suerte de "contrato social" informal, basado en la confianza mutua, garantizado por un proceso más o menos explícito de construcción de normas morales y regulaciones que comprenden sanciones positivas y negativas. Subyace al concepto la idea de que el capital social será mayor en la medida que las interacciones correspondan a vínculos fuertes. Así, es posible identificar cuatro diferentes mecanismos que contribuyen al fortalecimiento de ellos.

i) Las normas pueden ser reguladas por la comunidad de miembros en relaciones simétricas o mediante asimetrías que transfieren a alguno en particular el poder de regulación y control de ellas. En este sentido, la construcción del capital social puede constituir figuras legítimas de autoridad como mecanismo de delegación y referato, puesto que la existencia de una autoridad asegura y facilita el cumplimiento y regulación de dichas normas. El hecho de que distintos individuos le otorguen consensualmente a una persona el derecho a concentrar tales funciones contribuye a incrementar el capital social al fortalecer los vínculos.

ii) Otro mecanismo que refuerza la estructura de vínculos está dado por el grado de "encerramiento" de las relaciones. Como lo muestra Coleman en el ejemplo de los mecanismos desarrollados por los padres para controlar el desempeño de sus hijos en el colegio, si la estructura de vínculos se basa en un íntimo y frecuente contacto de los padres entre sí, es más probable que el sistema de normas relativas a sus hijos sea más eficiente que si tales vínculos fueran débiles o no existieran. Si los hijos interactúan entre sí y con sus padres, pero no los padres entre sí, el sistema de actores representados no llega a cerrarse. Por lo tanto, cuanto más cerradas sean las redes que involucran a todos los actores de un sistema de interacciones, mayor es la probabilidad de que las normas sean más consistentes y efectivas (aplicación de las normas).

iii) Adicionalmente, el capital social, como todo tipo de capital, se consume y debe renovarse. Cada individuo tiene una capacidad limitada de influir sobre la acumulación del capital social o sobre la forma y el grado en que se gasta –y desgasta–, debido a que no depende, como ocurre con el capital humano, de decisiones exclusivamente individuales, sino de lo que los otros hacen. En este sentido, existen mecanismos precisos que deterioran el monto del capital social: la salida de parte de los miembros de una red y, en especial, de sus miembros más influyentes –como lo atestiguan los estudios de comunidades negras en Estados Unidos–, la rotación de la membresía debido al cambio de residencia, la erosión de las normas que aseguran las expectativas y obligaciones recíprocas –como es el caso de la disolución de las identidades étnicas– o la pérdida de relevancia de los beneficios que pueden pasar a ser aportados por otra fuente de recursos (el Estado o el mercado), son procesos que debilitan los vínculos y resienten la acumulación de capital social.

iv) Dado que los bienes que circulan en este tipo de acciones colectivas llegan a ser frecuentemente bienes públicos, de los que se benefician todos los miembros de la comunidad, independiente del grado de aporte de cada uno, el capital social tiene mejores condiciones de desarrollarse en situaciones en las cuales se ven reducidas las opciones de tipo *free rider* (vale decir, de obtención de beneficios sin carga alguna), ya sea porque: existen referentes de la acción que apelan a valores supraindividuales, como por ejemplo, ideologías comunitarias y las basadas en la solidaridad, religión, nacionalismo, etnia etc.; porque se distribuyen estatus sociales de diferente naturaleza, desde el reconocimiento y premio al comportamiento adecuado, hasta el prestigio y valoración social del desempeño; y porque existen sanciones y castigos que, de forma más o menos coercitiva, estigmatizan y marginan los comportamientos que persiguen beneficios sin asumir carga alguna (*free rider*) mediante mecanismos de control social.

Gran parte de estas manifestaciones no son plenamente visibles, ya que el capital social radica en las interacciones. Es un activo altamente intangible que reside en los vínculos entre personas y no en ellas, a diferencia de lo que ocurre, por ejemplo, con el capital humano o con el capital físico que se encuentra en los individuos, con grados crecientes de tangibilidad.

Por último, a diferencia del individualismo metodológico (Coleman), el capital social también puede ser visto como interacciones

materializadas en redes o *clusters* sociales que forman parte de la estructura social, con su propia trayectoria e historia y que, más allá de sus funciones, configuran estructuras de oportunidades que tienen un efecto independiente sobre el sistema. En este caso, en una aproximación más cercana a las corrientes del nuevo institucionalismo histórico o cultural, la existencia de redes puede leerse como un rasgo estructural de las sociedades y de las comunidades y, por lo tanto, como un atributo que las diferencia (Putnam, 1993).

Son notorias las diferencias de enfoques, mientras la vertiente del tipo racional (*rational choice*) y del nuevo institucionalismo económico subordina el concepto de capital social a las funciones desempeñadas por las instituciones en el sistema, de acuerdo a la línea de trabajo de Granovetter (1973, 1974), su crítica a la noción del hombre no socializado de la economía conduce a reivindicar la importancia de las relaciones interpersonales concretas, de las redes de interacción, de la construcción de expectativas y obligaciones, y de las normas morales informales, que se resumen en la idea del encapsulamiento (*embeddedness*) de las transacciones económicas en las relaciones sociales.

En definitiva, es posible afirmar que una de las principales formas del capital social se basa en la existencia de vínculos fuertes. No es casual, por tanto, que los ejemplos de redes de capital social hayan sido tradicionalmente los lazos familiares y de parentesco y las redes de amigos. No obstante, la consideración de estos mecanismos de fortalecimiento de los vínculos no es del todo consistente con otros elementos incorporados al concepto de capital social, que se relacionan con los contenidos que fluyen a través de las redes. Tal como se adelantó, la literatura especializada presenta cierto vacío conceptual que dificulta saber a qué tipo de "cemento interactivo" del capital social se hace referencia. El punto es destacado acertadamente por Stinchcombe al señalar que es insuficiente considerar solamente las estructuras de interacciones, y la necesidad de tener en cuenta al mismo tiempo, los contenidos que circulan en la red, los actores y sus intereses, y el tipo de acción que tiene lugar (Stinchcombe, 1990).[17]

---

[17] "He has to build the dynamic and causal theory of structure into the analysis of the links... We need to know what flows across the links, who decides on those flows in the light of what interests, and what collective or corporate action flow from the organization links..." (Stinchcombe, 1990).

2. *La fortaleza de los lazos débiles*

Dos de los contenidos más importantes que fluyen en las estructuras del capital social son la información y los contactos. Además de los mecanismos ya examinados, los mecanismos reales o potenciales de circulación de la información sirven como horizonte de orientación de los individuos para la toma de decisiones y para la acción en general. En la medida en que la información y los contactos se consideran bienes de calidad variable –o estratificados– y, por ello, sujetos a mecanismos de exclusión-inclusión, la información per se y el acceso a mejores contactos se constituye en un poderoso atractivo para la participación en redes de relaciones sociales, independiente del grado de participación de los individuos en sistemas de normas comunes y relaciones de reciprocidad. Si esto es así, no todas las formas de capital social descansan en la construcción de relaciones fuertes de reciprocidad. Deben considerarse, además, otros principios alternativos distintos a la fortaleza de los lazos. Es probable que empíricamente la información y los contactos, en tanto "cemento" de las interacciones, se asocien a la potencia de los lazos, pero no se explican por estos.

El mayor problema de consistencia entre las formas de capital social radica en el hecho de que, lógica y empíricamente, no se puede esperar una asociación positiva entre ambas, dado que en la medida que las relaciones de reciprocidad aumentan con la fortaleza de los lazos, el efecto de la información y de los contactos disminuye.

Desde la formulación inicial de Granovetter (1973, 1974) de los mecanismos que operan como capital social en el mercado de trabajo, se han acumulado investigaciones en esta línea, basadas en la noción de fortaleza de los lazos débiles (*strength of weak ties*), que se expresa en el argumento de que es más probable que los individuos encuentren trabajo abriendo sus contactos por medio de vínculos débiles con otros individuos –conocidos que circulan en diferentes redes, ex colegas de estudio, comunidad de profesionales– que con individuos con los que tienen fuertes vínculos –amigos próximos y familiares cercanos–. Cuanto más estrechos sean los vínculos más probable será que ellos no proporcionen información y contactos adicionales a los que ya posee el sujeto –o sea que se trataría de información redundante– en contraste con las redes abiertas de conocidos que sirven de puente hacia nuevos contactos.

Una consideración más profunda del papel que juega la información en la creación de capital social se encuentra más desarrollada en la

literatura de la teoría de las "redes" que en la aproximación del capital social, aunque ambas tienen indudables puntos de convergencia.

Para la teoría de redes la información constituye un contenido relevante que fluye a través de las relaciones sociales por los beneficios que representa en materia de acceso, tiempos y referencias. Es decir, por el beneficio del acceso a niveles superiores de información medidos por la calidad de la misma, por los beneficios de ahorro de tiempo para conocer los elementos clave de un tema determinado –como, por ejemplo, de las partes involucradas en el mercado de trabajo, empleados que buscan trabajo y empleadores que los contratan– y respecto de las referencias debido a la confianza que otorga disponer de una red de individuos estratégicos a quienes recurrir para la obtención de información.

La literatura sobre estos tópicos ha mostrado que las diferencias en la composición de las redes no implican que ellas sean importantes solamente para unas y no para otras, sino más bien que sus efectos son diferentes. Tampoco hay evidencias consistentes de que las redes operen solo para los niveles de alta educación y sectores profesionales, sino que también se dan para el tipo de trabajo manual escasamente calificado. Granovetter (1985) señala que: i) existe una probabilidad más alta que los empleos obtenidos por contactos interpersonales tiendan a ser más estables y sujetos a una menor rotación; ii) que el reclutamiento mediante vínculos fuertes se encuentra más en las empresas chicas que en las grandes; y iii) que el acceso al empleo a través de redes tiene el doble efecto de acelerar la carrera de movilidad de los individuos en las empresas y facilitar su éxito.

A pesar de que la importancia de las relaciones interpersonales fuertes aumenta en las empresas de menor dimensión, las estructuras de redes también inciden en las empresas grandes, por cuanto el reclutamiento se efectúa, con frecuencia, mediante relaciones no personalizadas que, sin embargo, disponen de mecanismos que filtran información acerca de categorías de individuos, por ejemplo, redes de egresados de determinados centros de estudios, colegas ya empleados o individuos del mismo origen étnico.

Como los recursos disponibles por medio de contactos son variables y el portafolio de opciones se amplía con la educación, la calidad y diversidad de los vínculos estratifican las opciones de que disponen los individuos, originándose círculos viciosos y virtuosos. En la medida que los sectores bajos apelan a relaciones fuertes, homogéneas y pobres en su diversidad, es más probable que los vínculos operen como mecanismos de sobrevivencia, que sostienen los niveles de consumo mediante el intercambio de ayudas, pero que no implican necesariamente una movilidad

ascendente. Así, el "encerramiento" de la estructura de interacción "entre iguales" se vuelve el recurso predominante de una práctica corriente, como lo muestra Moser, que resuelve o mejora la capacidad de sobrevivencia y la movilidad de corto alcance intraestrato, pero que no amplía –e incluso resiente– la incorporación a una estructura de oportunidades más amplia.

La movilidad geográfica juega un rol decisivo en este proceso, ya que una de las principales estrategias de adquisición de activos se asocia al abandono de la localidad de residencia y la búsqueda de oportunidades en contextos más dinámicos. Es interesante considerar los resultados del estudio sobre capital social (Zaffaroni, 1998), en el que se observa la tensión existente en los hogares entre las opciones de dejar la comunidad de residencia –donde se debilita el monto de capital social de que disponen– y la apuesta a las dimensiones de mercado, sobre todo, de trabajo y educación, en un nuevo contexto en el que no existen vínculos antecedentes o los mismos deben crearse.

Por esta razón, es probable que, al existir un fuerte énfasis en la adquisición de activos que se obtienen por medio del trabajo o del capital humano, se resienta la capacidad de invertir en capital social, donde ambos tipos de inversión no son complementarias. Como el capital social es un atributo de tipo individuo-contexto y como los sujetos pueden moverse y no así los contextos, la movilidad geográfica se acompaña frecuentemente de dilemas de optimización de las decisiones, dado que la inversión en unos activos implica la desinversión en otros. Bajo ciertas circunstancias estos dilemas pueden no manifestarse, hay ejemplos históricos conocidos en que la movilidad geográfica sigue patrones grupales y no individuales. La movilidad geográfica de grupos, sectores étnicos, así como las redes que se establecen entre los emigrados y residentes de la comunidad de origen, son formas en que la pérdida del capital social no tiene por qué producirse, ya que los lazos de interacción se mantienen o, incluso, se refuerzan y renuevan en el nuevo contexto de emigración. En estos casos es pertinente el concepto de "redes de migración", donde se capta un tipo muy particular de interacciones que no operan en un contexto único (Portes, 1995).

Los ejemplos presentados hasta aquí podrían extenderse, al mostrar la complejidad y la diversidad de configuraciones particulares de las redes de interacción. Se podrían entender los dos tipos de redes como mecanismos contrapuestos e incluso excluyentes, lo que equivale a decir que deberíamos esperar a mayores recursos de un tipo y menores del otro. Otra opción –más razonable de acuerdo a las evidencias– es considerar la heterogeneidad de las redes y la fuerza de los vínculos como principios independientes que están en la base del capital social, lo que sugiere que

este puede ser visto como resultado de las combinaciones lógicamente posibles entre ambas dimensiones.

3. *El aporte del capital social al modelo integrado de estratificación*

Del tratamiento integrado de la estratificación con la inclusión de la dimensión del capital social, se deriva, primero, la necesidad de prestar atención a las redes de interacción que no pasan por la esfera del trabajo. El ámbito residencial, las interacciones que se organizan en torno a las instituciones educativas y recreativas, a la etnia y a la religión, pueden examinarse desde la dicotomía de lazos fuertes y débiles. La naturaleza de los bienes que circulan en las redes y el grado de heterogeneidad u homogeneidad de los contactos, son uno de los principales mecanismos que inciden en el desempeño de las personas en la estructura social. Pero existen otros efectos igualmente relevantes, relacionados con el hecho de que los núcleos de pertenencia articulados en las redes son formas alternativas a la esfera del trabajo, ya que dan origen a "situaciones compartidas" sobre la base de otros clivajes sociales y, al mismo tiempo, ofrecen referentes de identidad ajenos al mundo laboral.

Segundo, constatar la importancia de la familia como unidad básica de capital social, pues permite comprender procesos de tipo microsocial y macrosocial. Microsocial, por los mecanismos de apoyo mutuo y reforzamiento de la solidaridad que son inherentes a la unidad familiar con su correlato de consecuencias sobre el desempeño de sus miembros en el entorno externo. Macrosocial, por cuanto la unidad familiar compite o es una alternativa a la producción de bienes creados por el mercado o el Estado. La vigencia de modalidades familiares precapitalistas de seguridad y cobertura de las funciones básicas de cuidado y atención de niños y ancianos, de procesamiento de alimentos y lavado de ropa, entre otras, tienen importantes consecuencias sobre la formación del mercado de trabajo según la institución que la preste. En particular, sobre el volumen y calidad de los empleos que se originan en el sector de servicios.

Por último, el carácter inestable que se atribuye a esta fuente de ingresos y activos provenientes de la familia y la comunidad en América Latina, corresponde a las evidencias aportadas por los estudios acerca del proceso de debilitamiento de los lazos familiares, incompletud e inestabi-

lidad de la familia, así como a nivel de la comunidad, por el empobrecimiento de la calidad de las redes y segmentación residencial.

F. Los regímenes de bienestar

Se puede afirmar que las distintas modalidades que asumen los países para proteger a sus miembros ante riesgos y contingencias, inciden en la configuración de los sistemas de estratificación y sobre las posibilidades de movilidad social de los sujetos. Esta no es solo una afirmación teórica, los estudios empíricos basados en las tipologías construidas sobre los regímenes de bienestar han evidenciado las consecuencias divergentes que tienen los modelos de seguridad social de tipo liberal, conservador-corporativo o socialdemócrata, en la estratificación y los alineamientos de clase. El tema casi no ha sido abordado por los estudios de estratificación, debido a la orientación liberal del paradigma clásico y por la relativa inmadurez de los regímenes de bienestar vigentes en la región. Si los estudios sobre Europa y Estados Unidos demuestran la relevancia de las políticas públicas en materia de seguridad social para la transformación de la estructura de oportunidades, no hay ninguna razón que sugiera la irrelevancia del tema en la región.

Los débiles sistemas de protección predominantes en América Latina no son, en todo caso, una buena razón para postergarlos, ya que se distinguen variaciones significativas entre países. Una tipología tentativa elaborada por F. Filgueira (1999) señala la caracterización de tres tipos de regímenes de acuerdo al grado de cobertura y maduración. Un primer tipo de regímenes –que comprende a los países pioneros en la materia, Uruguay, Argentina y Chile–, con una cobertura del orden del 70% o más, son denominados como de universalismo estratificado; un segundo tipo de regímenes duales incluye sociedades como Brasil y México, con un 40% de cobertura, y un tercer tipo de regímenes excluyentes –Bolivia, Honduras, Ecuador o El Salvador– se caracteriza por tener alrededor de un 20% de la población con protección y sistema de seguridad social.

La tipología puede ser entendida también como un continuo que se extiende a lo largo de la dimensión de la "ciudadanía social" en los términos de Marshall, mostrando la heterogeneidad de la región.

Los análisis de la CEPAL –presentados en diversas ediciones del *Panorama social de América Latina*– iluminan algunos aspectos parciales de los efectos de la seguridad social sobre los niveles de vida en sectores específicos de la

población, sugiriendo una línea promisoria de indagación. Las diferencias entre países de la estructura de la pobreza según tipos de familia, etapa del ciclo de vida familiar y edades de las personas, son buenos ejemplos del modelo de análisis que se recomienda. Los interrogantes acerca del porqué en Uruguay la incidencia de la pobreza es extremadamente baja entre personas mayores de 60 años y en los hogares unipersonales, mientras en Argentina o Costa Rica es una característica de la pobreza, no se pueden responder sin considerar el tipo de prestaciones y los alcances del sistema jubilatorio y de pensiones en cada país. Lo mismo, respecto de la cobertura pública de los programas materno infantiles o de los sistemas de guarderías y su efecto sobre la tasa de participación de la mujer en el mercado de trabajo o, más en general, para responder las preguntas sobre las variaciones entre las altas tasas de participación laboral femenina en Uruguay y las bajas tasas en Chile, de acuerdo al peso relativo de la seguridad social proveniente del mercado, de la sociedad o del Estado.

La dimensión política es considerada estable en la medida que se refiere a un cuerpo normativo definido que ordena, articula e implementa la voluntad de la sociedad, traducida en política pública, acerca de las formas institucionales de protección social. Esto no implica que los regímenes no cambien o no se reformen, lo que se diferencia de la inestabilidad. La incorporación de la dimensión política en el estudio de la estratificación en América Latina en la actualidad, es uno de sus aspectos más desafiantes, ya que la región se caracteriza por la intensidad de la reforma de los sistemas de protección y de seguridad social. De esta manera, el estudio de sus efectos sobre el sistema estratificado se vuelve un virtual campo de indagación semejante a un diseño experimental.

G. Comentarios finales y algunas sugerencias para el debate

No existe una estrategia única para el estudio de la estratificación y la movilidad social en la región. Sin duda, depende en gran medida de las preferencias teóricas y metodológicas del analista. En este análisis, se ha propuesto una forma particular de observar el objeto de estudio bajo el supuesto de su relevancia para una reapertura de la temática. En la medida en que se hizo referencia a la encrucijada del paradigma clásico de la estratificación social, es redundante repetir ciertas sugerencias ya explicitadas o que se derivan del análisis. Hay, sin embargo, dos tipos de

recomendaciones de interés que se proponen para un intercambio de ideas o para el debate sobre los caminos a seguir. Un primer conjunto de recomendaciones se relaciona con las estrategias de investigación posibles, el otro con los aspectos y temas sustantivos de la investigación.

1. Sobre estrategias

Si se quiere maximizar el efecto de los estudios, es necesario realizar investigaciones comparativas y sistemáticas entre países. Las mayores carencias no provienen de la falta absoluta de análisis, sino del carácter parcial de ellos, ya que los temas de estratificación fueron un subproducto de otros objetivos (pobreza, desigualdad, etc.), o formaron parte de estudios con una cobertura nacional no comparable con otros países. Los estudios de caso o las investigaciones de alcance nacional deberían ser vistos como estrategias complementarias a la investigación comparativa.

Por otra parte, en términos prácticos, recuperar los estudios de la estratificación y movilidad social no tendría mayores alcances si se limitara a la capacidad institucional aislada de los centros de investigación. Se requiere la conformación cooperativa de un conjunto de investigadores e instituciones que participen de los mismos intereses y que puedan nuclearse a partir de algún tipo de "programa fundacional", que establezca un mínimo consenso acerca de los objetivos, contenidos y cronograma de una actividad a desarrollarse en su etapa inicial, por un período de por lo menos dos años. El programa debería comprender, además, proyectos colaborativos con el objetivo de realizar diseños comparativos. Naturalmente, esto implica la incorporación del mayor número de países de la región.

Asimismo, desde el punto de vista operativo, el proyecto central del programa inicial deberá estar constituido por un diseño de tipo encuesta, con muestras e instrumentos de recolección de información comunes, lo que aseguraría una comparabilidad suficiente, aun en el caso que se admitan algunas variantes entre países en cuanto a los instrumentos de encuesta. Más que un estudio, a lo que debería apuntar la estrategia es a la conformación de una base de datos comparativa en el largo plazo.

La organización operativa en proyectos de costos elevados como son los de tipo encuesta, es uno de los obstáculos centrales de cualquier empresa de esta naturaleza. Una forma de disminuir de manera considerable estos costos es agregar módulos a las encuestas de hogares llevadas a cabo por los organismos de estadísticas de los países, sea para las muestras

totales o para submuestras diseñadas de manera específica. Este procedimiento tiene la indudable ventaja de bajar los costos, pero notorias desventajas en dos aspectos: las limitaciones del alcance de los instrumentos y los temas a abordar (extensión, tiempo de aplicación, etc.) generalmente acotados por el carácter de las encuestas de hogares, y la complejidad y dificultades operativas que derivan de la necesidad de interesar, comprometer y obtener el apoyo de organismos de gobierno.

Por otra parte, existen experiencias exitosas que han recurrido a las encuestas de hogares. La explotación de estas fuentes secundarias, tiene la ventaja de presentar una amplia cobertura comparativa de la región. Si bien el *Panorama social de América Latina* no incluye estudios específicos sobre estratificación y movilidad social en América Latina, ha ido conformando un virtual paradigma de aproximación a estos tópicos sobre aspectos particulares como la reproducción intergeneracional de las desigualdades y de la pobreza, los factores de carácter demográfico que inciden en la movilidad, las desigualdades de género en el mercado laboral, la distribución del ingreso, el acceso al mercado de trabajo y la estratificación y el ciclo de vida familiar. Todavía más importante ha sido el aporte realizado en materia de algunos mecanismos y factores contribuyentes a la dinámica de la estratificación y movilidad social en la región, donde se destacan los análisis que señalan la importancia de: i) la transmisión intergeneracional del capital educativo; ii) la influencia de los contactos familiares (capital social de la familia); iii) los procesos de definición temprana de los roles adultos y sus efectos sobre la estratificación y movilidad (por ejemplo, maternidad en la adolescencia); iv) la participación laboral de la familia (número y tipo de miembros incorporados al mercado de trabajo y dinámica de la participación de las cónyuges y de los jóvenes); y v) los círculos perversos de reproducción de la pobreza asociados al ciclo de vida y etapas por las que transita la familia.

En la producción de estudios sobre estratificación y movilidad social de la CEPAL, también cabe destacar los trabajos referidos a los activos, la vulnerabilidad social y otras formas de capital movilizable por parte de los hogares.

Se puede afirmar que durante las últimas décadas existió un desplazamiento de los estudios sobre estratificación y movilidad social, hacia la explotación de fuentes secundarias, no diseñadas específicamente para esos fines. Esto ha ocasionado una serie de problemas, como el referido a los contenidos de las encuestas de hogares y eventualmente de los censos. Los investigadores que han seguido esta línea de análisis, saben muy bien que

algunas preguntas relevantes acerca de la movilidad intrageneracional e intergeneracional no pueden ser respondidas, al carecer de información acerca de atributos a lo largo de la carrera ocupacional de los individuos o de los padres del entrevistado, básicamente, nivel educativo y ocupación. Exceptuando algunos censos nacionales que incluyen el primer tipo de información en módulos especiales –otro antecedente relevante– que pudo ser explotada (Brasil), o bien las encuestas de hogares que para algún semestre en particular agregaron módulos relativos a la movilidad. De cualquier forma, los investigadores han debido enfrentar sobre todo la carencia e inadecuación de la información sobre el empleo, la falta de indicadores sobre tipos de capital, activos y redes, la imperfecta información sobre la cobertura de servicios que brinda el Estado, las limitaciones para el estudio de la estructura familiar, así como carencias en otras áreas.

Es poco probable que una estrategia como la propuesta tenga éxito, si no proviene de una institución que represente genuinamente un interés de avanzar en el conocimiento más allá de las fronteras nacionales. Respecto de los formatos colaborativos con investigadores e instituciones, es claro que hay infinidad de combinaciones posibles.

Por último, la estrategia del programa debería considerar en forma complementaria la posibilidad de efectuar estudios puntuales, de menor alcance –manteniendo su carácter comparativo– sobre temas especiales que se sugieren en el punto siguiente.

2. *Sobre contenidos*

En cuanto a los temas y áreas de indagación, el carácter autoexplicativo de los apartados anteriores no hace necesario mayores comentarios. El marco general de investigación no debería ser a esta altura una novedad. Básicamente, debería centrarse en tres componentes: estructura de oportunidades, estructura de la estratificación y movilidad social en un marco integrado, comprendiendo la esfera del mercado, de la sociedad y del Estado. Más allá de esta aproximación general, hay especificaciones que es necesario detallar. Algunas son respuestas a "problemas crónicos" de la investigación sobre estratificación, otras son nuevas.

i) Los estudios de estratificación no pueden basarse exclusivamente en la consideración de la población masculina. No es posible excluir del análisis la movilidad de las mujeres, porque la transformación del mercado de trabajo se caracteriza precisamente por una crecien-

te tasa de participación y autonomía de la mujer. En estos cambios subyace la cuestión –nunca resuelta por la sociología– de la estratificación, acerca del nivel de la unidad considerada: familia o individuo. La participación de los miembros de la familia que no forman parte de la "fuerza de trabajo primaria" (jóvenes y cónyuges en particular), vuelve inadecuadas las aproximaciones individuales, al no considerarla como institución intermedia cuyos efectos sobre la estratificación y movilidad de sus miembros son decisivos. Asimismo, la inserción laboral de las mujeres abre interrogantes sobre las situaciones compartidas y las identidades colectivas que se forman en torno al trabajo en oposición al ámbito de la familia.

ii) Un foco de atención debería ser el análisis del empleo, puesto que los mecanismos de recolección de la información que registran las encuestas de hogares (cuestionarios y clasificadores) se han vuelto relativamente inadecuados para captar sus nuevas características en la región. Si bien los estudios específicos nacionales son analíticamente más útiles que las encuestas de hogares, plantean problemas de comparabilidad internacional.

iii) Los estudios de estratificación deberían posibilitar el análisis simultáneo para confrontar los principios y criterios de la diferenciación social, arrojando luces acerca de la caducidad del "paradigma productivista" o sobre la centralidad del trabajo versus el consumo o los estilos de vida (capital cultural).

iv) El orden ocupacional –considerado tradicionalmente en su dimensión de prestigio– debería ser examinado desde perspectivas de tipo estructural y no solo simbólicas. Los estudios han demostrado que los patrones de movilidad ocupacional dependen también de las características específicas de la producción en determinadas ramas, de la organización del trabajo en la empresa, del tipo de acceso al trabajo en los diferentes sectores productivos y de las formas más o menos burocráticas de administración. Estructuras más o menos artesanales, más o menos corporativas –como las profesiones–, tipos de industrias intensivas en capital humano de alto nivel y con estructuras de administración burocráticas, o el encadenamiento de empresas pequeñas competitivas en el sector comercio y servicios, dan lugar a patrones diferenciados de movilidad intergeneracional e intrageneracional que no se refieren al grado relativo de prestigio de las ocupaciones. Dado los cambios inducidos por la modernización globalizada, la nueva tecnología

y los diferentes grados de desregulación del mercado de trabajo, es de interés desentrañar los patrones de movilidad y sus consecuencias sobre las formas de identificación y acción colectiva. Desde esta perspectiva, existen pocos estudios, aunque hay modelos de análisis muy sugerentes al respecto, por ejemplo, el estudio sobre Noruega referido a la movilidad social en los mercados laborales de la industria (Stinchcombe, 1986).

v) Ha existido preocupación por el estudio de los sectores pobres y marginales, pero ello no se ha traducido en investigaciones comparativas sobre los procesos que afectan a las clases medias y a los sectores bajos urbanos integrados. Entre los principales subgrupos de indicadores deberían jerarquizarse aquellos referidos a los siguientes aspectos: el estudio de las transformaciones de la familia y su efecto sobre la pérdida de capital social y el resentimiento de la función de integración social; los factores demográficos asociados a los cambios estructurales y a la dinámica de la familia; y los procesos de emancipación juvenil y la constitución de la familia joven: condiciones y senderos de emancipación, riesgos de reproducción intergeneracional de la vulnerabilidad social y de la exclusión.

vi) El examen de los patrones de segmentación social y "ghettificación" y su efecto sobre la movilidad, en las dimensiones de residencialidad y en los órdenes de rango de la estratificación, fundamentalmente, segmentación educativa y laboral.

vii) Recuperar la importancia de la posesión de activos diferentes a los tradicionalmente considerados (empleo, ingresos y educación), supone indagar las diversas formas de capital –distintas al capital económico y humano– y su incidencia sobre la estructura de estratificación y movilidad. Aspectos como el capital social, las redes de interacción y pertenencia, o la movilización eventual de bienes materiales como la vivienda, deberían ser algunos de los principales componentes a considerar.

viii) Por último, la base de datos debería incluir específicamente un módulo que capte los efectos de las políticas de bienestar y sus transformaciones. Las encuestas de hogares son el instrumento menos idóneo para hacerlo y las encuestas de ingresos y gastos, si bien incluyen un número mayor de indicadores, tampoco permiten una aproximación razonable a su estudio.

Bibliografía

BALÁN, J., H. BROWNING y E. JELIN (1973), *Migración, estructura ocupacional y movilidad social: el caso de Monterrey*, Instituto de Investigaciones Sociales, Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM).

BECCARIA, L.A. (1978), "Una contribución al estudio de la movilidad social en la Argentina. Análisis de los resultados de una encuesta para el Gran Buenos Aires", *Revista Desarrollo Económico*, vol. 17, N° 68, enero-marzo.

BELL, D. (1976), *The Coming of Post-Industrial Society*, Nueva York, Basic Books.

BRESSER PEREIRA, L.C. (1964), "The rise of middle class in Brazil", *Revolution in Brazil: Politics and Society in a Developing Nation*, L. Horowitz (ed.), Nueva York, Dutton & Co. Inc.

BOURDIEU, P. (1986), *La distinción. Criterio y bases sociales del gusto*, Madrid, Taurus.

CARDOSO, F.H. (1969), "Industrialização, estrutura ocupacional e estratificação social na América Latina", *Mudanças Sociais na América Latina*, San Pablo, Difusao Europeia do Livro.

CASTELLS, M. (1996), *The Rise of The Network Society*, Cambridge, Blackwell.

CASTILLO, J.J. (1988), *Las nuevas formas de organización del trabajo*, Colección Informes, Madrid, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.

CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe) (1998), *Panorama social de América Latina 1998* (LC/G.2050-P), Santiago de Chile. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.99.II.G.4.

———— (1997), *Panorama social de América Latina 1997* (LC/G.1982-P), Santiago de Chile. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.98.II.G.3.

CHAPLIN, D. (1968), "Peruvian social mobility: revolutionary and developmental", *Journal of Inter-American Studies*, vol. 10, N° 4, octubre.

CLARK, T.N. y S.M. LIPSET (1991), "Are social classes dying?", *International Sociology*, vol. 6, N° 4.

———— , S.M. LIPSET y M. REMPEL (1993), "The declining political significance of class", *International Sociology*, vol. 8, N° 3.

COLEMAN, J. (1990), "Social capital", *Foundations of Social Theory*, Cambridge, Belknap Press.

COSTA PINTO, E. (1959), "Estratificação social e desenvolvimento económico", *Boletim do Centro Latino-Americano de Pesquisas em Ciências Sociais*, vol. 2, N° 3, Río de Janeiro.

———————(1956), "Social stratification in Brazil: a general survey of some recent changes", Third World Congress of Sociology, Amsterdam.
CROMPTON, R. (1994), *Clase y estratificación. Una introducción a los debates actuales*, Madrid, Tecnos.
DURYEA, S. y M. SZÉKELY (1998), "Labor markets in Latin America: a supply-side story", Washington D.C., IADB.
ESPING-ANDERSEN, G. (1999), *Social Foundations of Postindustrial Economies*, Oxford University Press.
EVANS, P. (1996), "Government action, social capital and development: reviewing the evidence on synergy", *World Development*, vol. 24, N° 6.
———————(1995), *Embedded Autonomy: State & Industrial Transformation*, Princeton University Press.
FILGUEIRA, C. (1999), "Vulnerabilidad, activos y recursos de los hogares: una exploración de indicadores" (LC/MVD/R.158/Rev.1), Montevideo, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), marzo.
———————(1996), "Sobre revoluciones ocultas: la familia en el Uruguay" (LC/MVD/R.141/Rev.1), Montevideo, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), septiembre.
———————(1984), "Estructura y cambio social: tendencias recientes en Argentina, Brasil y Uruguay", *Revista Pensamiento Iberoamericano*, N° 6, julio-diciembre, Madrid.
———————(1976), *Expansión educacional y estratificación social en América Latina: 1960-1970*, Buenos Aires, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
———————y C. GENELETTI (1981), "Estratificación y movilidad ocupacional en América Latina", *Cuadernos de la CEPAL*, N° 30, Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
FILGUEIRA, F. (1999), "Tipos de welfare y reformas sociales en América Latina: eficiencia, residualismo y ciudadanía estatificada", *Reforma do Estado: e Mudança Institucional no Brasil*, M.A. Melo (org.), Recife, Editora Massangana.
GERMANI G., (1971), "La movilidad social en la Argentina", *Política y sociedad en una época en transición: de la sociedad tradicional a la sociedad de masas*, Buenos Aires, Paidós.
GIBBS, J. y H. BROWNING (1966), "The division of labor, technology and the organization of production in twelve countries", *American Sociological Review*, vol. 31, N° 1, febrero.

GOLDTHORPE, J.H. y R. ERIKSON (1992), *The Constant Flux: A Study of Class Mobility in Industrial Societies*, Oxford, Clarendon Press.

GRANOVETTER, M. (1985), "Economic action and social structure: the problem of embeddedness", *American Journal of Sociology*, vol. 91, N° 3, noviembre.

———— (1974), *Getting a Job: A Study of Contacts and Careers*, Cambridge, Harvard University Press.

———— (1973), "The strength of weak ties", *American Journal of Sociology*, vol. 78, N° 6, mayo.

HUTCHINSON, B. (1962), "Social mobility rates in Buenos Aires, Montevideo and Sao Paulo: a preliminary comparison", *Revista América Latina*, año V.

IUTAKA, S. (1965), "Social stratification research in Latin America", *Latin America Research Review*, vol. 1, N° 1.

JENCKS, C. y P.E. PETERSON (eds.) (1991), *The Urban Underclass*, Washington, Brookings Institution Press.

KAZTMAN, R. y F. FILGUEIRA (1999), *Desarrollo humano en Uruguay, 1999*, Uruguay, Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD).

KAHL, J.A. (1965), *La industrialización en América Latina*, México, Fondo de Cultura Económica.

LEVY, F. (1988), *Dollars and Dreams: The Changing American Income Distribution*, Nueva York, W.W. Norton & Co.

LIPSET, S.M. y H.L. ZETTERBERG (1967), "Social mobility in industrial society", *Class, Status and Power*, S.M. Lipset y R. Bendix (comps.), Londres, Routledge.

LLACH, J.J. (1978), "Estructura ocupacional y dinámica del empleo en la Argentina: sus peculiaridades. 1947-1970", *Revista Desarrollo Económico*, vol. 17, N° 68, enero-marzo.

MCFATE, K. (1991), "Poverty, inequality and the crisis of social policy", Joint Center for Political and Economic Studies, Washington.

MAGNO DE CARVALHO, J.A. (1998), "The demographics of poverty and welfare in Latin America: challenges and opportunities", *Poverty and Inequality in Latin America: Issues and Challenges*, V. Tokman y G. O'Donnell (eds.), University of Notre Dame Press.

MAYER, K. (1963), "The changing shape of the American class structure", *Social Research*, N° 30.

MILLAR, R. (1966), *The New Classes*, Londres, Logmans Green.

MOSER, C. (1998), "Reassessing urban poverty reduction strategies: the asset vulnerability framework", World Development, vol. 26, N° 1, Elsevier.

MUÑOZ, H., O. DE OLIVEIRA y C. STERN (comps.) (1977), *Migración y desigualdad social en la Ciudad de México*, México, Instituto de Investigaciones Sociales, Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM).

PALOMINO, H. (1998), "Nota para el estudio de los obreros en la Argentina", Seminario sobre clases y capas sociales, Universidad Nacional de General Sarmiento, 7/9/99, versión preliminar.

PASTORE, J. (1979), *Desigualdade e mobilidade social no Brasil*, Editora da Universidade de São Paulo.

PORTES, A. (1998), "Social capital: its origins and applications in modern sociology", *Annual Review Sociology*, N° 24.

————(1995), *En torno a la informalidad: ensayos sobre teoría y medición de la economía no regulada*, México, Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO)/Editorial Porrúa.

PREALC (Programa Regional del Empleo para América Latina y el Caribe) (1997), "Panorama Laboral 1997", *INFORMA*, Lima, CEPAL, Panorama Social de América Latina, Santiago de Chile.

PRZEWORSKI, A. y H.R. SALTALAMACCHIA (1979), *El proceso de formación de clase*, Cuadernos Teoría y Sociedad, Universidad Autónoma Metropolitana.

PUTNAM, R. (1995), "Bowling alone: America's declining social capital", *Journal of Democracy*, vol. 6, N° 1.

————(1993), "The prosperous community: social capital and public life", *The American Prospect*, vol. 4, N° 13.

RACZYNSKI, D. (1974), "La estratificación ocupacional en Chile", *Los actores de la realidad chilena*, Santiago de Chile, Editorial del Pacífico.

———— (1971), *Posición socioeconómica y consistencia de status de las ocupaciones*, Santiago de Chile.

SAUNDERS, P. (1981), *Social Theory and the Urban Question*, Londres, Unwin Hyman.

SIBLEY, E. (1942), "Some demographic clues to stratification", *American Sociological Review*, N° 7.

SMELSER, N.J. y R. SWEDBERG (eds.) (1994), *The Handbook of Economic Sociology*, Princeton University Press.

SOLARI, A. (1956), "Las clases sociales y su gravitación en la estructura política y social del Uruguay, *Revista Mexicana de Sociología*, 18 (2), México.

———— y J. LABBENS (1961), "Movilidad social en Montevideo", *Boletim do Centro Latino-Americano de Pesquisas em Ciências Sociais*, vol. 4, N° 4, Río de Janeiro.

STINCHCOMBE, A. (1990), "Weak structural data (Review of Mizruchi and Schwartz)", *Contemporary Sociology*, N° 19.

———— (1986), "Social mobility in industrial labor markets", *Stratificacion and Organization, Selected Papers*, Series Studies in Rationality and Social Change, Cambridge University Press.

WHETTEN, N. (1963), "El surgimiento de una clase media en México", *Ensayos sobre las clases sociales en México*, Miguel Othón de Mendizábal y otros, México, Ed. Col. Tlapali.

WRIGHT, E.O. (1989), *The Debate on Classes*, Londres, Verso.

ZAFFARONI, C. (1998), "Los recursos de las familias urbanas de bajos ingresos para enfrentar situaciones críticas" (LC/MVD/R.171/Rev.1), Montevideo, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).

Capítulo III
El perfil de un debate: movilidad y meritocracia. Contribución al estudio de las sociedades latinoamericanas

María Luisa Méndez y
Modesto Gayo

A. Introducción

Los estudios sobre estratificación social o estructura de clase pueden sustentarse en dos visiones diferentes. La primera considera a la sociedad como una foto compuesta por individuos que ocupan distintas posiciones, lo que influiría en sus formas de pensar y comportamientos. Esta idea tiene dos versiones. Por una parte, se podría pensar que las personas se sitúan de forma permanente en ciertas posiciones (ocupaciones, niveles económicos o de estatus, relaciones de amistad, gustos, estilos de vida). Por otra, se concibe que existe movimiento, siendo su efecto menor que la posición ocupada por los individuos en cada momento, pues aquélla impondría unas constricciones difíciles de soslayar. La segunda visión enfatiza la trayectoria de las personas en sus vidas, lo que implica que la formación de clase sería un proceso más que una estructura cristalizada y permanente. No constituye necesariamente una visión más dinámica de una sociedad que evoluciona, pero sí de los movimientos que sus miembros experimentan, reflexionando sobre la socialización (familia, educación) y sobre una perspectiva individual más activa, pues habría pagos diferidos por costos presentes que el sujeto conoce y administra de un modo razonable y razonado, o simplemente una experiencia, una ambición o una expectativa que lo situarían más allá de la posición en la que se ubica.[1] Obviamente, los estudios interesados en la movilidad social entroncarían con esta última perspectiva, ya que parte de su contribución es evitar la

[1] En Kingston (2000) se encuentra una reflexión sobre perspectivas y autores que las representan.

visión estática de los análisis de clase e incorporar un fenómeno que parece habitual en las sociedades industrializadas contemporáneas. Cuando se habla de movilidad intergeneracional, el debate se sitúa más allá de la estructura ocupacional, pues se consideran las etapas previas de desarrollo del individuo. No debe sorprender, por tanto, que la discusión en torno a la educación haya tenido tanta amplitud. Cuál de las dos visiones resulta más acertada o menos desacertada dependerá de la sociedad y posiblemente de la cuestión en estudio.

En principio, el interés por la movilidad social no solo tiene como propósito describir fidedignamente a la sociedad, sino que además se relaciona con una visión normativa –o una teoría de la justicia– y un interés político –o una teoría del conflicto de clases y de la movilización colectiva–. El propósito científico también está presente, pero el sentido de su desarrollo está incardinado con los dos enfoques mencionados.

En primer lugar, se estudia si en las sociedades contemporáneas hay movilidad, lo que implica una perspectiva comparada temporal y transnacional. Se trataría de determinar si es un fenómeno constitutivo del presente histórico y si varía entre diferentes sociedades con culturas, regímenes e instituciones políticas distintos. La presencia de un grado apreciable de movilidad tendrá interpretaciones variadas y contrapuestas. De acuerdo con Kingston, este fenómeno expresaría en sí mismo el grado de apertura de una sociedad, contemplando –además de sus causas– sus consecuencias. Por otra parte, para Goldthorpe, no importaría tanto el grado de movilidad en términos absolutos –que podría ser producto de un cambio en la estructura económica– como la probabilidad relativa de los individuos con diferentes orígenes de formar parte de cada una de las clases sociales.

En segundo lugar, se presta atención a los patrones de movilidad y, más concretamente, a las probabilidades relativas antes mencionadas. El objetivo es determinar si las clases tienden a reproducirse y, si es así, por qué lo hacen. La respuesta a esta pregunta motivó un debate en torno a la justicia y, con ello, a la meritocracia, conceptos imbricados, puesto que, en una sociedad justa, la asignación de responsabilidades y el destino laboral de los individuos se realizaría mediante un proceso de selección basado en el mérito –entendido como el conjunto de capacidades intelectuales de una persona–. Por ello, se privilegió el estudio de la educación, con referencia a las familias, las escuelas y las políticas públicas. El siguiente esquema trata de sintetizar los rasgos esenciales del debate:

Esquema III.1
Esquema de meritocracia y sociedad

	Meritocracia	No meritocracia
Sociedad igualitaria	Justo	?
Sociedad no igualitaria	Justo	Injusto

Fuente: Elaboración de los autores.

Bajo el supuesto de que las sociedades son inequitativas, se estudia la forma de asignación de posiciones o, si se quiere, de recursos, dejando atrás los debates que contraponían las sociedades igualitarias a las que no lo eran, y sustituyéndolos por la meritocracia y la carencia de ella. La discusión ya no se centra en si es más importante la igualdad de oportunidades o de condición,[2] o si la primera puede sobrevivir sin la segunda. En los regímenes democráticos, las políticas gubernamentales, conservadoras o socialdemócratas, se han orientado a la igualdad de oportunidades –así se entiende el énfasis en la reforma del sistema educativo y del mercado laboral–, premiando el logro o el mérito de los individuos. El grado de incidencia de las políticas sobre la igualdad de condición variará sustancialmente entre épocas y Estados, pero la lógica no se verá afectada en lo esencial. Queda claro, en consecuencia, que la cuestión clave es determinar si existe o no meritocracia. Las celdas superiores del esquema muestran situaciones teóricas alternativas. La sociedad equitativa meritocrática sería justa y el modelo ideal detrás de todas las propuestas y disputas; es lo que se persigue y parece no haberse alcanzado jamás. Mientras la sociedad equitativa no meritocrática plantea un problema, puesto que –si bien en las concepciones marxistas y socialistas tradicionales aparecería como un fin en sí mismo– la falta de valoración del mérito la convierte en un caso problemático e incluso poco deseable. Desde esta perspectiva, parece que la discusión sobre la meritocracia se relaciona con el individualismo y la justificación de las desigualdades, que ahora difícilmente se pueden tildar de injustas. En cualquier caso, aunque estas son posibilidades teóricas, el debate tendrá su epicentro en las casillas de la segunda fila, esto es, ¿son las sociedades no igualitarias justas?

[2] Relativa a las condiciones en las que los individuos se forman.

El interés político puede ser definido como la preocupación por saber si las clases sociales son entidades sociales estables o si están en un continuo proceso de constitución, debido al movimiento entre clases experimentado por los individuos. Si las personas se mueven, ello repercutirá en la movilización colectiva y el conflicto político en general, puesto que los sujetos no tendrán la estabilidad social necesaria para desarrollar un perfil definido ligado a intereses y valores concretos, compartidos con aquellos que disfrutan o sufren una situación semejante, es decir, las clases sociales devienen heterogéneas en una medida proporcional a la movilidad que les afecta. En otros términos, enfatizar la movilidad social implica preocuparse por la formación de clase, lo que obliga a combinar estructura y trayectoria, entendiendo cabalmente los fenómenos de clase, que ya no sería un actor colectivo –al que pueden atribuirse intereses naturales y objetivos–, sino un agregado de actores individuales (personalizados) que tienen posiciones ocupacionales similares y trayectorias y experiencias diversas.

Es fundamental retomar y continuar con estos debates en el contexto latinoamericano, para revisarlos no solo desde una perspectiva teórica, sino, sobre todo, desde un punto de vista empírico. Este estudio se propone revisar algunas ideas que la tradición de investigación empírica británica ofrece en materia de movilidad social y meritocracia. Se escogió esta escuela por el conocimiento acumulado que ofrece, el que puede ser de gran interés para nuestra región.

Además de estas notas introductorias, este capítulo incluye los siguientes apartados: i) una breve exposición de las ideas más importantes de la obra de Goldthorpe, quien asentó las bases del debate actual en el Reino Unido, con un evidente efecto a nivel internacional; ii) una síntesis del debate en torno a la heterogeneidad de la clase de servicios, ya que esta ha sido central en las discusiones sobre movilidad social, dado su crecimiento cuantitativo desde la segunda posguerra mundial, su importancia en distintas propuestas teóricas y el interés por su comportamiento político; iii) la revisión de estudios recientes en la materia que actualizan el debate y los hallazgos de Goldthorpe y sus colaboradores en las décadas de 1980 y 1990; iv) el comentario de estudios de movilidad social y educación desarrollados en el Reino Unido durante los últimos años, que nos sitúan en reflexiones teóricas y empíricas acerca de los grados existentes y deseados de movilidad en nuestras sociedades; y v) una reflexión final sobre la repercusión de estas ideas en América Latina.

B. Movilidad social en el Reino Unido: algunas notas desde y sobre la obra de Goldthorpe

1. El esquema de clases de Goldthorpe

El esquema de clases propuesto por Goldthorpe fue producto del interés de discutir en torno a las consecuencias que tiene la movilidad social para la formación y la acción de clase. Tradicionalmente catalogado como weberiano –aunque su autor se resiste a ser etiquetado como tal–, el trabajo de Goldthorpe ha sido influido por las corrientes marxista y weberiana. De la primera incorpora como criterio central la relación de empleo, desarrollando una perspectiva relacional, y de la corriente weberiana recoge los temas del prestigio, el estatus y la clase.

Este esquema es esencialmente relacional, ya que enfatiza que las clases se definen en términos de los vínculos que establecen unas con otras, de ahí la importancia de las relaciones de empleo. Esto a diferencia de las clasificaciones gradacionales, que definen los grupos de acuerdo al grado de recursos. De esta forma, las clases en el esquema de Goldthorpe deberán ser relativamente homogéneas, teniendo similares recursos y experiencias.

La trayectoria de este enfoque, y en general la escuela de Nuffield, abarca las últimas tres décadas y, de acuerdo a Bergman y Joye (2001), para llegar a su versión actual se han tomado en cuenta las transformaciones de la propiedad en forma de corporaciones; la burocratización del trabajo y de las organizaciones; criterios de autoridad, conocimiento especializado y *expertise*;[3] las divisiones sectoriales (agricultura, servicios, comercio), rural-urbano y manual-no manual; las recompensas al trabajo y los requisitos de entrada al mismo, y, sobre todo, la naturaleza de los contratos y las condiciones de empleo. Debido a esta serie de consideraciones, el esquema de clases de Goldthorpe, más que un mapa definitivo, es un instrumento de viaje (Erikson y Goldthorpe, 1992, p. 46) para ser explorado en contextos diversos.

A continuación, se presenta el esquema de clases de Goldthorpe en su versión más actualizada y, junto a este, los términos habituales con los que se conocen las clases sociales.

---

[3] O experticia, como se ha denominado en la literatura reciente.

Esquema III.2
Esquema de clases de Goldthorpe y términos habituales

Esquema de clases de Goldthorpe	Término habitual
I. Profesionales, empleados administrativos y directivos de alto grado, incluye a grandes empresarios.	
II. Profesionales, empleados administrativos y directivos de nivel bajo, técnicos de alto nivel, incluye a profesionales independientes.	Asalariados (o clase de servicio).
IIIa. Empleados no manuales de rutina de alto grado.	Ocupaciones de cuello blanco intermedio.
IV. Pequeños empresarios, trabajadores autoempleados y cuenta propistas.	Independientes (o pequeña burguesía).
V. Supervisores de trabajadores manuales, técnicos de nivel bajo.	Ocupaciones de cuello azul intermedio.
VI. Trabajadores manuales calificados.	
IIIb. Trabajadores no manuales de rutina, nivel bajo.	Clase trabajadora.
VII. Trabajadores manuales semi y no calificados.	

Fuentes: Adaptado de J.H. Goldthorpe y A. McKnight, "The economic basis of social class", *Documento de Trabajo*, N° 2001-03, Departamento de Sociología, Universidad de Oxford, 2003; y de R. Erikson y J.H. Goldhtorpe , *The Constant Flux. A Study of Class Mobility in Industrial Societies*, Oxford, Clarendon Press, 1992.

Se utilizan los siguientes criterios: i) propietario-no propietario de los medios de producción; ii) existencia y número de empleados; iii) distinción no manual-manual-agrícola; y iv) tipo de relación laboral (de servicios o relación contractual).

Goldthorpe y McKnight (2003) indican que a las relaciones de empleo –entre empleadores, trabajadores autoempleados y empleados– se debe agregar un segundo criterio referido a las formas de regulación de este, en particular el tipo de contrato –formales o informales, regulados o no regulados–, como se presenta en el siguiente esquema:

ESQUEMA III.3
FORMAS DE REGULACIÓN DEL EMPLEO

	Especialización	
	Bajo	**Alto**
Alto	Mixto (clase III)	Relación de servicio (clase I y II)
Bajo	Contrato de trabajo (clase III, VI y VII)	Mixto (clase V)

Fuente: Adaptado de J.H. Goldthorpe, *On Sociology: Numbers, Narratives, and the Integration of Research and Theory*, Oxford, Oxford University Press, 2000.

En efecto, los empleadores escogen a su personal para cumplir, al menos, dos funciones: control o monitoreo y conocimiento especializado, relacionándose los contratos con dichas funciones. La regulación del empleo de la clase trabajadora se hace mediante un vínculo contractual específico, vale decir, una cierta cantidad de trabajo sobre la base de tiempo o producto (horas/hombre), lo que se puede aplicar también a las labores no manuales de rutina (clase III y VII) y con algunas modificaciones a las labores manuales calificadas y de semirrutina. En el cuadrante alto-alto se encuentran, ocupaciones relacionadas con la llamada clase de servicios (profesionales y *managers* o directivos), es decir, donde el régimen contractual es relativamente difuso y de largo plazo, y la compensación por el servicio cumplido se traduce en un salario e incentivos, expectativas de ascenso, promoción y oportunidades de hacer carrera, en especial, entre los profesionales de altos cargos (clase I) y, en una versión modificada, entre los profesionales y *managers* de la clase II. Las clases III y V se encuentran en una situación particular, con formas de contrato mixta de servicio y de trabajo.

De acuerdo con Goldthorpe y McKnight (2003), si bien las diferencias de clase respecto de la estabilidad de los ingresos no es tan marcada como en el pasado, aún persiste y, por lo tanto, debiera incorporarse como criterio de clasificación. Por ejemplo, el contrato de trabajo básico requiere, en general, esfuerzo físico, supervisión, los grados de autonomía son bajos y ha perdido estabilidad, mientras en la relación de servicio hay un intercambio más difuso, que no suele ser supervisado ni monitoreado e implica actividades no manuales. La lógica relacional es de confianza y se mantiene por medio de incentivos, siendo los ingresos de estas clases más prospectivos. En síntesis, según el esquema de Goldthorpe, las posiciones de clase se definen sobre la base de la relación de empleo, el tipo de contrato y la estabilidad, como se aprecia en el siguiente esquema:

ESQUEMA III.4

POSICIONES DE CLASE SEGÚN RELACIÓN DE EMPLEO, TIPO DE CONTRATO Y ESTABILIDAD

Autoempleados	IVb. Industria IVc. Agricultura	
Empleados		I. Nivel alto
	Servicio	II. Nivel bajo No manual rutina (IIIa alto y IIIb bajo)
	Intermedio	V. Técnicos bajos y supervisores Industria (V calificados y VIIa no calificados)
	Trabajadores manuales	VIIb. Agricultura
Empleadores	I. Grandes	
	II. Pequeños	IVa. Industria IVc. Agricultura

Fuente: M. Bergman y D. Joye, "Comparing social stratification schemas: CAMSIS, CSP-CH, Goldthorpe, ISCO-88, Treiman, and Wright", documento presentado para la Conferencia en Cambridge Studies in Social Research, 2001.

2. *The Constant Flux*

No es preciso recurrir al concepto de clase en la argumentación sociológica para hablar sobre movilidad social. Los estudios que se han preocupado por el estatus y la ubicación de las ocupaciones en un continuo de posiciones con distintos grados de prestigio, reconocimiento y deseabilidad sociales, han sido un ejemplo de ello. La obra de Goldthorpe[4] intenta precisamente responder a esta aproximación, situando a la estructura de clases en el centro de sus estudios sobre movilidad social, pues esta es concebida como los movimientos de los individuos entre clases sociales (Erikson y Goldthorpe, 1992 y Goldthorpe, 2000), o mejor, entre ocupaciones. No es central la idea de movilidad vertical –ascendente o descendente–, sino los cambios en las relaciones de empleo. También conviene mencionar que se estudia la cantidad y los patrones de movilidad que experimentan los individuos. En esta sección nos centraremos en cuatro cuestiones que han tenido especial repercusión en otros trabajos y, por ello, permiten comprender las bases de algunos debates.

[4] Durante su carrera académica, Goldthorpe ha colaborado con otros investigadores, principalmente Lockwood, Erikson, Llewellyn y Payne. Nos referimos aquí al primero, el cual contribuyó a un conjunto de trabajos sobresalientes, si bien no debemos restarle relevancia a los otros investigadores, pues su aporte también fue importante.

a) ¿Hay movilidad social?

Para Goldthorpe, la movilidad social no conduce necesariamente a una sociedad más abierta, en que los individuos con diferentes orígenes tengan igual probabilidad de acceder a posiciones en las otras clases. En este apartado se analiza solo el grado o cantidad de movilidad social en el Reino Unido, según estudios que el autor realizó con datos recogidos a inicios de los años setenta.

Para medir este fenómeno, se utilizan los porcentajes de movilidad en términos absolutos, usando las tablas de entradas y salidas, que relacionan la clase de los padres y de sus hijos. La tesis central es que, dado que la clase de servicio ha crecido considerablemente durante las pasadas décadas, ha habido un proceso de movilidad ascendente para cubrir dichas posiciones, permitiendo que individuos de cualquier clase social accedan y, por tanto, asciendan en gran número a la clase de servicio. Asimismo, habría que añadir algunas otras ideas: en primer lugar, es importante acotar que los individuos que experimentan este desclasamiento ascendente lo hacen después de haber obtenido el título académico exigido para el acceso a dichas posiciones. Segundo, estos proceden de todas las otras clases sociales. Tercero, si descontamos los que han seguido una trayectoria descendente, es claro el predominio de los anteriores. Cuarto, mientras la clase de servicio recibe a personas con procedencia diversa de forma creciente, en la clase trabajadora sucede lo contrario, decreciendo el número de personas que encuentran su destino laboral en la misma. En conclusión, respondiendo a la pregunta, se puede afirmar que hay movilidad social, principalmente de tipo ascendente, al menos después de la Segunda Guerra Mundial.

b) La sociedad abierta

Interesa determinar si la creciente movilidad social implica una mayor igualdad de oportunidades, es decir, si los individuos con diferentes orígenes tienden a aproximar sus probabilidades de acceder a otra clase social, prestando especial atención a la posibilidad relativa de obtener una posición en la clase de servicio, ya que en ella se encuentran las ocupaciones más deseadas y disputadas. Por esto, Goldthorpe propone atender a las razones relativas, o dobles razones (*odds ratio*), entre individuos con orígenes de clase diferentes. Para obtener una medida de movilidad doblemente relativa, lo que denomina

fluidez social, y tratar de obtener un modelo explicativo de la misma, recurrirá a modelos log-lineales.

De sus estudios se derivan algunas tesis relevantes: primero, existe una gran estabilidad en la clase de servicio, lo que significa que los hijos de individuos de esta tienden a mantener las posiciones de los padres. De acuerdo al esquema de clases utilizado, estos sujetos solo pueden conservar la posición de sus progenitores o descender, ya que están en la cúspide de la estructura de clases. A menudo, la estabilidad intergeneracional se produce mediante un proceso de contramovilidad (*countermobility*), es decir, movimientos que tienen lugar durante la vida laboral y que permiten el retorno a las posiciones de su clase de origen, después de haber comenzado en empleos que suponían un cambio, por lo que conservar la posición de clase no siempre implica alcanzar directamente la de los padres. Con frecuencia se seguirán rutas indirectas. Es preciso, entonces, comparar a padres e hijos cuando están en momentos similares de la vida laboral, de otro modo los resultados podrían ser engañosos. Obviamente, esta idea amplía el interés por el estudio de la movilidad intrageneracional. Segundo, existe escasa movilidad, en cualquiera de los sentidos, entre la clase anterior, principalmente con respecto a su parte alta, clase I, y las clases de trabajadores manuales calificados, semicalificados y no calificados, sean estos de la industria o la agricultura. Tercero, en las clases intermedias se encuentra un mayor nivel de movilidad en todas las direcciones. Cuarto, las razones relativas de acceso a la clase de servicio casi no varían desde el período de posguerra, lo que no significa que se deba a un fenómeno de cierre social respecto del acceso a las posiciones que la caracterizan, dado que es evidente que en las últimas décadas se ha desarrollado un amplio proceso de reclutamiento de miembros con origen en otras clases, provocando un incremento en su heterogeneidad. Quinto y último, pese a la importancia en número y calidad de los movimientos intergeneracionales entre distintas clases sociales, el estudio de las razones relativas al acceso a posiciones propias de la clase de servicio, que apenas han cambiado durante las últimas décadas, concluye que la sociedad británica no muestra un mayor grado de apertura. Según Goldthorpe, esto contradice las predicciones de la teoría liberal o funcionalista, que pronosticaba un incremento de la movilidad social debido a la necesidad creciente de contratar a personas más capaces en coherencia con las exigencias económicas de la sociedad industrial.

c) Una perspectiva comparada[5]

La comparación sirve a Goldthorpe para contrastar hipótesis derivadas de diferentes teorías: i) la liberal o funcionalista, que intenta responder al marxismo, prediciendo un incremento de la movilidad ascendente y una aproximación progresiva a la igualdad de oportunidades; ii) la marxista, que afirma la existencia de una tendencia hacia la proletarización, lo que incluye el trabajo de la mujer; iii) la de la peculiaridad nacional, que sostiene que diferentes sociedades mostrarían patrones de movilidad diversos por razones culturales y políticas; y iv) la de la semejanza e inexistencia de tendencias, que afirma la similitud de los patrones de movilidad a nivel internacional o entre sociedades, defendiendo que no existen tendencias permanentes y claramente definidas que puedan ser extraídas de la experiencia histórica (Lipset y Zetterberg). Esta tesis es matizada por Featherman, Jones y Hauser, quienes proponen que la similitud se encuentra en la movilidad pensada en términos relativos y no absolutos.

Un estudio comparado de 12 casos[6] arrojó los siguientes hallazgos: primero, el porcentaje absoluto de movilidad social no muestra tendencias definidas, aunque hay algunas tendencias específicas en las tablas de salida, que recogen la clase de destino de los individuos teniendo en cuenta su origen. De este modo, existiría un declive en la inmovilidad intergeneracional en el sector agrario –incrementándose la movilidad hacia el empleo manual en la industria– y un crecimiento en la movilidad de los trabajadores manuales y del campesinado hacia posiciones en la clase de servicio. Sin embargo, estas tendencias no mostraron signos de confluencia y tampoco están asociadas a la movilidad ascendente en términos absolutos. Segundo, esto también se puede afirmar de la movilidad en términos doblemente relativos, es decir, no se identifican tendencias a un incremento de la fluidez social en los países ni hacia la confluencia en los patrones que ellos presentan. Tercero, no obstante lo anterior, las pautas exhiben cierto grado de semejanza. Por una parte, dentro de las clases intermedias –trabajadores de rutina no manuales, pequeña burguesía y clase trabajadora calificada– no parece haber impedimentos concretos para la movilidad. Por otra, existen altos niveles de fluidez social dentro de las

---

5 El desarrollo de este capítulo se basa en Erikson y Goldthorpe (1992).

6 Australia, Inglaterra y Gales, Francia, República Federal de Alemania, Hungría, República de Irlanda, Japón, Irlanda del Norte, Polonia, Escocia, Suecia y Estados Unidos.

clases de servicio, la III y la IV, excluidos de la última los vinculados a la agricultura, y también entre las clases V, VI y VII, sin considerar los ligados a las actividades agrícolas. Cuarto, respecto a Inglaterra, podría afirmarse que es, junto a Francia, uno de los casos que presenta un patrón de fluidez social más próximo al centro de la distribución de países. Quinto, los resultados no concuerdan con la teoría liberal, pues la evolución del porcentaje de movilidad sería más coherente con la idea de un movimiento carente de dirección o tendencia definida. Además, no existe una progresión que permita concluir que las probabilidades relativas o la igualdad de oportunidades de individuos con diferentes orígenes de clase se aproximen. Los resultados tampoco apoyan la teoría marxista, puesto que no se constata una tendencia generalizada o preponderante hacia la movilidad descendente. Respecto a las teorías que subrayan las especificidades nacionales, es interesante constatar que los países socialistas no tienen mayores niveles de movilidad, pero sí los gobernados por partidos socialdemócratas (básicamente Suecia). Erikson y Goldthorpe apuntan que tal hallazgo no estaría relacionado con las políticas desarrolladas por los mismos y que las diferencias son de un tamaño moderado. Estos autores apuestan a la teoría que afirma la inexistencia de tendencias y a la importante semejanza en términos sociales, como la más apropiada para describir lo que han encontrado. Sexto, dada la similitud entre los patrones de movilidad relativa entre los diferentes países –independiente de su cultura, régimen político y partido en el gobierno– y demostrada su resistencia al cambio a lo largo del tiempo, se concluye que la estructura social o, más bien, los grupos e individuos que la componen, muestran una notable capacidad para reproducirse a pesar de las diferencias de contexto, lo que hace difícil confiar en las reflexiones y políticas orientadas a una mayor igualdad de oportunidades, que prestan escasa atención a la igualdad de condición. Los individuos utilizarán sus recursos para transmitir a la siguiente generación su misma posición, o mejorarla. Aquéllos que dispongan de más medios –económicos, culturales y sociales–, tendrán una mejor oportunidad para salvar los obstáculos, lo que incluye el empleo de distintas rutas. Estas acciones conscientes de los individuos, para transmitir las posiciones a la descendencia, son el motivo por el que Goldthorpe (2000) defiende la pertinencia de interpretarlas dentro del marco de una teoría de la acción racional (Rational Action Theory o RAT). Séptimo y último, el hecho de que las similitudes se refieran a la movilidad observada en términos relativos, y no a la absoluta, es razón suficiente para inferir que la primera tiene mayor interés para la obtención de explicaciones en un estudio com-

parado. La diversidad de los porcentajes de movilidad absoluta, en cambio, enfatiza la necesidad de responder a este fenómeno mediante el estudio de caso, puesto que sus rasgos concretos ofrecen una explicación cabal de tales hallazgos.

d) La formación de clase

Se dijo anteriormente que los estudios sobre movilidad social se relacionan con un interés político o una teoría del conflicto de clases y de la movilización colectiva, que se expresa en la preocupación por la formación de clase, determinando si las clases se pueden considerar como unidades sociales estables y coherentes. Esto es, si sus miembros permanecen en ellas a través de las generaciones, transmitiendo su posición de padres a hijos –unidad demográfica– y si comparten estilos de vida, valores, intereses, prácticas, redes de amistad,[7] comportamiento político –unidad cultural–. Curiosamente, Goldthorpe parece caer, en este sentido, en el historicismo que tanto critica, al anunciar que la clase de servicio tiende a la unidad u homogeneidad, una vez que se ha demostrado que sus miembros transmiten su posición de un modo exitoso, produciéndose un fenómeno de estabilización, con escasa movilidad descendente. Para él, la unidad demográfica y cultural se imbrican y dependen de la permanencia en ciertas posiciones durante períodos prolongados. De este modo, una clase unida tendría una respuesta homogénea ante conflictos sociales y políticos, al compartir intereses, valores y una red social relativamente homogénea que incluye a familiares y amigos, expuestos a los mismos procesos. La clase de servicio tendería al conservadurismo, aunque ello no denote necesariamente fidelidad al capitalismo. Esta afirmación es más una expectativa que un hecho, ya que la movilidad social ascendente en las últimas décadas ha provocado que esta clase sea más heterogénea respecto del origen de sus miembros. Por tanto, no habría una clase homogénea, sino que estaría en proceso de formación, el que se acelerará en la medida en que la proporción de movilidad ascendente sea menor.

Goldthorpe distingue dos procesos en curso. Por una parte, la gran afluencia de individuos con diferentes orígenes a la clase de servicio, lo que incrementa su tamaño. Por otra, la clase trabajadora decrece conside-

[7] Aunque esto puede ser concebido como parte de la clase en tanto unidad demográfica, en este punto las redes de amistad son comprendidas como un contexto en el que se vive y se expresan formas similares de entender la vida.

rablemente. Ambas ideas son complementarias, al producirse un cambio en la estructura ocupacional y de clases. Asimismo, el flujo social de entrada en la clase de servicio implica que estamos ante una clase en formación, en tanto que existe una tendencia hacia la estabilización o permanencia de aquéllos que ingresan, expresada en términos de movilidad doblemente relativa. En sentido contrario, ha disminuido la probabilidad de que un individuo descienda a la clase trabajadora, por lo que la mayoría de sus miembros tienen este origen, lo que implicaría que su posición de clase es definitivamente estable. Sin embargo, en este caso Goldthorpe no habla de formación de clase –quizás porque se da por supuesta–, donde la estabilidad no ha sido impedimento para el declive de la clase trabajadora, dado que la movilidad se vería como una posibilidad real que legitima las desigualdades y anima a seguir rutas individuales. En consecuencia, junto al proceso de formación de la clase de servicio, se produciría otro de signo contrario, que supone la progresiva desestructuración, descomposición o "desformación" de la clase trabajadora. Para sus miembros, esta situación se podría analizar como consecuencia de los logros –o la falta de ellos– individuales alcanzados, y no como la imposición de una estructura social opresora que bloquea las posibilidades de ascenso social, reservando las posiciones más deseadas a los más aventajados. Esto significa que se estaría produciendo no solo un declive cuantitativo, sino también uno cualitativo, que pondría en tensión estrategias individuales y colectivas. La definición de intereses y la oportunidad de una movilización colectiva exitosa, e incluso los modos de argumentación política, se verían seriamente afectados.

C. El debate sobre la heterogeneidad dentro de la clase de servicio

Tiene un interés específico y una especial relevancia analizar la clase de servicio. Se podría emplear el término de nuevas clases medias o clase de profesionales y directivos, pero se ha preferido recurrir al concepto que Goldthorpe popularizó por varias razones. En primer lugar, es un concepto conocido –el lector sabrá cuál es su referente social–, compuesto principalmente por profesionales, directivos y administradores de nivel alto y medio que disfrutan de una relación de empleo peculiar, basada en la confianza, producto de la necesidad de delegar autoridad o del conocimiento técnico requerido para el desempeño del cargo. Segundo, es

ampliamente utilizado en la investigación comparada, favoreciendo la posibilidad de ser contrastado con estudios similares. Tercero, en términos de movilidad y deseabilidad, representa un momento cumbre, el punto máximo de ascenso, la posición que la mayoría de los individuos quisieran alcanzar, por lo que debiera haber una gran competencia por estas posiciones. En cuarto y último lugar, dado que es común hablar sobre las diferencias internas que se manifiestan en el seno de las clases medias, esta parece ser una buena oportunidad para reflexionar en torno a ello y tratar de situar la obra de Goldthorpe dentro de tal debate. Esto es incluso más pertinente si tenemos en cuenta que su contribución está directamente relacionada con sus ideas sobre movilidad social, y las consecuencias que esta tiene en la configuración de las clases sociales como grupos con identidades demográfica y cultural bien definidas.

Al revisar la literatura reciente sobre la clase de servicio, es fácil darse cuenta de que la idea de una clase social fragmentada está muy extendida, habiendo un gran y casi indisputado acuerdo en torno a ella. Se ha afirmado que la heterogeneidad debería ser considerada como un supuesto si tomamos el problema de la delimitación (*boundary problem*) de clase seriamente (Crompton, 1993), o que es el momento de dar por supuesta la naturaleza fragmentada de la clase media (Savage, 1991). Sin ir tan lejos, muchos autores encuentran dentro de la clase de servicio importantes diferencias (Bonham, 1954; Alt y Turner, 1982). Dando un paso más, se ha sostenido que la heterogeneidad es mayor dentro de la clase de servicio que en las otras clases sociales, lo que situaría el problema de la delimitación como un asunto central al que debería darse respuesta.

Si aceptamos la naturaleza heterogénea de la clase de servicio, se debería reflexionar sobre el tipo de fragmentación, lo que depende, como se ha expuesto anteriormente, del tipo de personas situadas en tal categoría. Se pueden identificar algunas similitudes entre las diferentes propuestas teóricas y análisis sociológicos. La mayoría de los estudios suponen, proponen o demuestran que hay tres categorías principales dentro del amplio concepto de clase de servicio:

i) Directivos: normalmente tienen un trabajo relacionado con los negocios, es decir, trabajan bajo condiciones de mercado y obtienen beneficios del mismo. Es habitual que hayan sido dotados de autoridad, que ejercen sobre otros trabajadores. Son empleados, y es común que trabajen para grandes compañías en las que desarrollan sus carreras.

ii) Profesionales: no siempre está claro a qué se refieren los diferentes autores cuando emplean este término. No obstante, es ampliamente aceptado que son gran parte de sus miembros los especialistas dedicados a cuestiones sociales, culturales y, en general, del bienestar. Estos empleados confían fuertemente en su formación educativa. Tienen un cierto grado de autonomía en el trabajo, lo que significa que no están del todo constreñidos por el poder de otros, y no se excluye que hayan sido dotados de alguna autoridad.

iii) Trabajadores de cuello blanco (white-collar): esta categoría se refiere a trabajadores no manuales (de oficina) de rutina, con poca calificación o no expertos. Se señala, habitualmente, que están más próximos a la clase trabajadora que los otros dos grupos intermedios, los cuales están inmediatamente debajo de la clase alta. De hecho, a menudo se conciben como la baja clase media y son considerados un aliado potencial de los movimientos y partidos políticos de izquierda. En otras palabras, se ha pensado en ellos como en el ala proletarizada de las nuevas clases medias.

Los trabajadores de cuello blanco con frecuencia son dejados fuera de las nuevas clases medias debido a su naturaleza y comportamiento. Esta idea se expresa en el concepto de clase de servicio, que solamente incluye a los profesionales, directivos, gestores, técnicos y funcionarios de nivel alto y medio (Erikson y Goldthorpe, 1992). Este concepto ha sido difundido entre los académicos de todo el mundo, lo que debe ser considerado uno de sus rasgos, al menos desde un punto de vista pragmático. La clase de servicio no ha sido ajena a las tesis de la fragmentación interna, proponiéndose nuevas líneas de división en su seno, lo que ha tenido dos efectos. Primero, subraya la división entre profesionales y directivos, aunque, en general, eso implica el rechazo a la idea de la existencia de una clase de servicio, donde los profesionales constituyen un estrato distinto (Devine, 1997). Segundo, no es extraño centrarse solo en uno de los grupos. De hecho, los profesionales han sido ampliamente estudiados como un conjunto diferenciado y específico con sus propios intereses, actitudes y comportamiento.

La clasificación de las tres categorías presentadas solo intenta sintetizar algunas de las principales ideas defendidas por los académicos en esta área. Adicionalmente, se han realizado otras distinciones y merece la pena hacer mención de las mismas:

i) El sector de empleo: con frecuencia se ha hecho referencia a él como una nueva división o *clevage* social que dividiría a aquellos que trabajan en los sectores público y privado.

ii) Las ocupaciones: sin ser habitual, algunos autores han mostrado su intención de empezar desde el principio[8] y se han centrado en el estudio de las diferencias entre las ocupaciones de la clase de servicio.

iii) Los recursos: se ha querido reconocer la diversidad al interior de la clase de servicio en términos de riqueza, ingresos, poder, estatus, estilos de vida, intereses, capacidades, funciones y valores.

iv) Explotación: tradicionalmente los pensadores marxistas se preocuparon por las posiciones de las diferentes categorías de trabajadores dentro de las relaciones de trabajo o producción, las que, por definición, son relaciones de explotación.

La tesis de la unidad, que propone la homogeneidad de la clase de servicio, también ha sido defendida. Sus principales representantes son Renner y Goldthorpe (en Carabaña y De Francisco, 1994), aunque no estrictamente del mismo modo. El primero sostenía que la clase de servicio era una clase social notablemente homogénea definida por el tipo de relación contractual que sus miembros tenían con el empleador, en especial, grandes organizaciones o burocracias. El último señala que su unidad es más una expectativa que un hecho. En resumen, las identidades cultural y demográfica de esta clase social se consolidarán progresivamente en la medida en que sus nuevos miembros transmitan sus posiciones a su descendencia. En este sentido, no es sorprendente que Goldthorpe se haya centrado en la cuestión de la movilidad social.

Es necesario realizar algunos comentarios adicionales en relación con este debate. Primero, el tiempo tiene importancia en dos sentidos diferentes. Para Raynor (1970), la nueva clase media se inserta en un estado de cambio continuo en términos de su composición y función, es decir, hay transformaciones sociales en el tiempo que deben ser consideradas. Según Wacquant (en McNall, Levine y Fantasia, 1991), las fronteras de las nuevas clases medias son históricamente cambiantes y varían en la medida en que se desarrollan los conflictos sociales. En consecuencia, la posición y composición de una clase social se debería interpretar dentro de un marco histórico concreto. Suponiendo la existencia de importantes cambios sociales a lo

---

[8] Debe tenerse en cuenta que los esquemas de clase han sido básicamente esquemas de ocupaciones.

largo del tiempo, se identificaron algunas tendencias, que son contradictorias para el mismo período. En otras palabras, se ha defendido la idea de que las nuevas clases medias son cada vez más heterogéneas (Abercrombie y Urry, 1983) y que se están homogeneizando (Goldthorpe, en Butler y Savage, 1995). Vale decir que no tiene mucho sentido respaldar ambas tesis como afirmaciones de carácter general. Segundo, el espacio también debe ser subrayado como un importante elemento para interpretar adecuadamente los resultados. De acuerdo con Lash y Urry (1987), la forma que adopta la clase de servicio es distinta en cada sociedad. Tercero, la evidencia empírica muestra que las diferencias dentro de la nueva clase media son importantes, y apoyar la idea de que se trata de una entidad socio-política es poco coherente (Burris, 1986; Devine, 1997). Por lo tanto, se debería determinar si se está ante una clase social como cualquier otra (Lockwood, en Butler y Savage, 1995). Cuarto y último, la educación es una variable que debe ser considerada para explicar el comportamiento, actitudes e identidad de los miembros de esta clase social (Rallings, 1975; Brint, 1985).

D. Estudios recientes en Europa y el Reino Unido

Después de presentar algunas ideas que se derivan del trabajo de Goldthorpe y sus colegas y que han estimulado los principales debates teóricos y empíricos de la sociología en los últimos 20 años, la siguiente sección presenta tres estudios recientes que han intentado actualizar estas temáticas para el contexto de los años ochenta y noventa, en el Reino Unido y en otros países europeos. Los hallazgos de estos análisis confirman la tesis sobre mayor movilidad absoluta y discuten la validez de una constante y baja movilidad relativa. El primer análisis está en la línea de la escuela de Nuffield y fue coordinado por Richard Breen, académico de la Universidad de Oxford. Los otros se confrontan a esta escuela, abordando las temáticas de movilidad desde una perspectiva histórica.

El primer estudio de Breen, "Social Mobility in Europe" (2004), aún no ha sido publicado como libro, por lo que el siguiente comentario se basa en una serie de trabajos y artículos preliminares. Se trata de un estudio comparado de movilidad social entre 10 países europeos (Reino Unido, Francia, Irlanda, Alemania occidental, Holanda, Italia, Suecia, Noruega, Polonia y Hungría) e Israel. Cubre el período de mediados de los años setenta a fines de los noventa. La investigación se basa en una serie de encuestas realizadas en cada país y que fueron estandarizadas de acuerdo al esquema de clases de Goldthorpe, considerando algunas diferencias

institucionales y culturales entre las comunidades. La motivación original del proyecto fue recabar información acerca de las tendencias de movilidad social desde la década de 1970 y explorar si estas sociedades tendían a la convergencia o divergencia. Los autores tomaron como punto de partida el estudio que dio origen a *The Constant Flux* (Comparative Analysis of Social Mobility in Industrial Nations, CASMIN).[9]

Sus hallazgos indican una creciente similitud entre los países en términos de las estructuras sociales y porcentajes de movilidad absoluta. En otras palabras, estos países serían más similares ahora que hace tres décadas en las asociaciones entre clases de origen y destino. Sin embargo, tienen diferencias en los niveles de movilidad relativa, lo que demuestra, a juicio de Breen, que no existe suficiente evidencia que apoye la tesis –propia de la teoría de la modernización industrial– de una mayor convergencia de los mismos.

Respecto del análisis de la movilidad absoluta, la evidencia de este estudio sugiere tendencias similares entre los países que seguirían pautas comunes: el aumento de la clase de servicio, la disminución de las ocupaciones ligadas a la agricultura, el declive generalizado de las ocupaciones manuales y, en particular, el trabajo manual no calificado.[10]

En términos de fluidez, a pesar de las tendencias comunes entre los países, no serían estadísticamente significativas en todos los casos. La tendencia a una mayor fluidez es similar en hombres y mujeres, aunque varía de acuerdo a cada nación. En el caso de los hombres, los niveles de fluidez aumentaron en Francia, Suecia, Holanda y posiblemente en Irlanda, Hungría y Polonia. Alemania se mantiene como el país con mayor asociación entre clase de origen y destino. En el caso de las mujeres, las tendencias son semejantes. Francia y Alemania son las sociedades menos fluidas y Holanda lo es en un grado mayor. El caso británico se escapa, puesto que la fluidez de la estructura social se habría estancado.

A pesar de estos hallazgos –satisfactorios en algunos casos–, el au-

---

9 Como se indicó, Erikson y Goldthorpe utilizaron datos de los años sesenta y setenta en su estudio e incluyeron originalmente a nueve países europeos (Inglaterra y Gales, Francia, Irlanda del Norte, Escocia, República de Irlanda, Alemania occidental, Suecia, Polonia y Hungría). Complementariamente elaboraron un análisis para Checoslovaquia, Italia y Holanda (para los años ochenta), y Estados Unidos, Australia y Japón (usando datos de los años setenta).

10 Breen indica que a pesar de estas semejanzas, las variaciones locales tienen mucho que ver con la naturaleza del desarrollo económico de cada país. Por ejemplo, en el caso irlandés, la inversión extranjera en la industria manufacturera produjo que el tamaño de la clase trabajadora se sostenga y la pauta de convergencia se haya desacelerado.

mento de la fluidez durante las últimas décadas no necesariamente implica la reducción de las desigualdades de clase, en especial respecto al logro educacional. Según Breen, tras la expansión del sistema educativo en estos países, el origen de clase influiría nuevamente en el destino de personas con igual nivel de educación. El problema, para él, radica en que, si bien la asociación entre clase de origen y destino se debilita, la relación entre logro educacional y destino también lo hace, por lo que es difícil predecir si en todos los casos habría una fluidez[11] real. La mayor fluidez podría explicarse por dos mecanismos: hay casos en que se da entre quienes poseen mayores y más altas calificaciones, lo que cambia y aumenta la fluidez; hay otros, en que, una vez que aumentan las calificaciones educacionales, disminuye la capacidad de la educación para debilitar el efecto adscriptivo. A pesar de esto, Breen afirma que podría suceder que el efecto de la clase de origen sobre la de destino decrezca también por factores residuales (transmisión intergeneracional), como la transmisión de la propiedad, las redes, etc.

En síntesis, los hallazgos de Breen apoyan la idea de convergencia en la movilidad absoluta y, a diferencia de Goldthorpe, indican que no existiría convergencia en materia de fluidez. A pesar de ello, el estudio de la fluidez –por su naturaleza comparativa– es importante para identificar desigualdades en el logro de ciertas posiciones en la estructura.

El segundo estudio que se comentará es *By Slow Degrees: Two Centuries of Social Reproduction and Mobility in Britain*, conducido por Ken Prandy, Paul Lambert y Wendy Bottero. Se trata de un debate con Goldthorpe y sus colaboradores, que se propone extender el análisis de los procesos de movilidad de clase más allá del siglo XX. Los estudios que observaron las pautas de movilidad en la segunda mitad del siglo XX indican que los procesos de movilidad de clase intergeneracional se han visto poco afectados, principalmente en términos relativos. En concreto, se ha hecho célebre la tesis de que durante estas últimas décadas la sociedad británica no ha mostrado un mayor nivel de fluidez y apertura. Los autores estudian las tesis de Goldthorpe en una perspectiva histórica, revisando las tendencias desde 1777 hasta 1991, a partir de datos matrimoniales y de clase social de

---

Al observar la desigualdad de clase respecto al logro educacional, se aprecia que ha disminuido en Francia, Suecia y Holanda, pero no en Irlanda e Inglaterra. A su vez, en Francia se produce un llamado efecto composicional (Hout, 1983), en el que la interacción entre clase de origen, destino y educación se comporta de manera diferente según la clase que se observe. La relación origen-destino disminuye entre las posiciones educacionales altas debido a que más gente logra ocupar dichas posiciones. Esto también ocurriría en Suecia.

padres e hijos para identificar las tendencias de matrimonios interclase y, a su vez, los movimientos de los individuos entre clases sociales.

Los resultados indican que, al prestar atención a la tesis de la fluidez social constante en una perspectiva histórica, se aprecian cambios que –aunque modestos– la ponen en cuestión. Respecto de los hombres, en los dos últimos siglos ha disminuido la asociación entre la clase de origen y destino, el cambio es tan lento que los autores reconocen el porqué de los resultados de Goldthorpe, ya que en períodos cortos, como los estudiados por él, dichos cambios son difíciles de apreciar.

En síntesis, los resultados de estos análisis confluyen en las pautas de movilidad absoluta en el Reino Unido y, en alguna medida, también en la moderada fluidez. Este ligero incremento de la apertura social no debe ser confundido con una mayor meritocracia, puesto que tanto Prandy, Lambert y Bottero como Breen y Goldthorpe coinciden en las dificultades para dar cuenta del rol del mérito en una economía de mercado. La diferencia en las perspectivas de ambos estudios es que el primero se pregunta si el Reino Unido es o no una sociedad meritocrática, mientras el segundo intenta dilucidar si ha habido cambios en el tiempo. En cualquier caso, los autores reconocen la importancia de referirse en términos empíricos a la meritocracia. A esto se remitirá la próxima sección.

Por último, el tercer estudio se basa en un análisis de una serie de encuestas del British Election Surveys. Payne y Roberts (2002) polemizan con "la tradición de Nuffield", indicando que algunas de las conclusiones de Goldthorpe sobre la estabilidad de las pautas de desigualdad de clase no debieran ser generalizadas, sobre todo en el último cuarto de siglo, donde se manifiestan períodos de apertura y de clausura desde el punto de vista de la movilidad social.

E. Movilidad y educación: ¿es el Reino Unido una sociedad meritocrática?

Se adelantó que la sociedad británica presenta indicios de estancamiento en sus niveles de movilidad relativa, a pesar de que las décadas posteriores a la Segunda Guerra Mundial abrieron oportunidades de movilidad, privilegiando el valor del logro sobre la adscripción. Aun así, el avance hacia una sociedad meritocrática se ha –en el mejor de los casos– desacelerado.

La idea de meritocracia fue acuñada por Young (1958), como reacción a la implementación del sistema psicométrico que ubicaba a los

estudiantes en el sistema escolar, lo que los prepararía para diferentes tipos de empleo. De acuerdo con Breen y Goldthorpe (2001), esta idea tuvo una buena recepción en el pensamiento académico estadounidense, particularmente en la teoría liberal. Bell (1972, 1973), en esa línea de pensamiento, argumenta que la sociedad posindustrial era meritocrática desde su lógica funcional, la educación y las calificaciones servirían de base para que los individuos fueran ubicados en distintas posiciones en la división del trabajo y de acuerdo a distintos niveles de ingreso y estatus. Por lo tanto, para estos autores, la tesis de la meritocracia no solo adquiere legitimidad desde el punto de vista de la eficiencia, sino también desde una base moral, ya que se trata de beneficios y recompensas merecidas.

En el Reino Unido y en otros países europeos, esta discusión tiene un rumbo novedoso en la medida que cuestiona las predicciones de la teoría liberal de que se estaría transitando hacia sociedades más meritocráticas. En esta sección se presentan tres estudios que respaldan estas aseveraciones. El primero compara dos cohortes en términos de la asociación entre clase de origen y destino y su relación con el mérito individual. Los otros dos exploran los posibles obstáculos a la meritocracia por medio de un análisis no de las estructuras, sino de la acción social. Se trata de un análisis de las prioridades de contratación de los empleadores. Lo que está en discusión en ellos es la dificultad de encontrar una única y común definición de mérito en economías de libre mercado.

En el primer estudio (Breen y Goldthorpe 1999) se propone discutir la noción de meritocracia desde un punto de vista temporal. Vale decir, si el mérito individual –entendido como habilidad, esfuerzo y logro educacional– ha incrementado su importancia en los procesos de selección social. Para ello, se comparan dos cohortes (1958 y 1970) según sus niveles de educación, clase de origen y clase de destino. Los autores señalan que, aun cuando, efectivamente, estemos frente a una meritocracia basada en la educación, desde el punto de vista de otras variables que miden el mérito –habilidad y esfuerzo– no parece haber un avance, sino un estancamiento en el caso británico. Teórica y políticamente, frente a una economía de libre mercado, cualquier tesis de meritocracia se desmorona. La tesis liberal indica que una mayor competencia económica conlleva un cambio tecnológico más acelerado, los empleadores se convierten así en agentes de la meritocracia, ya que para maximizar la eficiencia productiva deben reclutar a candidatos mejor preparados, lo que se asocia a un mayor mérito. Sin embargo, según Breen y Goldthorpe, en una economía de libre mercado ninguna concepción particular de mérito se impone, puesto que los

empleadores definen el mérito en función de reales o potenciales empleados. No cabe duda de que la motivación y las calificaciones formales serían sinónimos de mérito, pero también existen otros indicadores considerados como criterio de mérito, que pueden no ser meritocráticos o que tienen un carácter más bien adscrito. Esto es aún más claro en el sector servicios, por ejemplo, en ventas o servicios personales se valora muchas veces el "estilo", "la personalidad" o "la capacidad de trabajar en equipo" de los candidatos, lo que no necesariamente se desprende de sus currículos o de la experiencia laboral. En otras palabras, la distinción entre mérito y adscripción se volvería cada vez más compleja.

Los resultados de este estudio apoyan la tesis del estancamiento en la movilidad relativa. El mérito no tuvo un efecto relevante en la movilidad social de los sujetos de la segunda cohorte respecto a los de la primera. Al contrario, la importancia del mérito parece haber declinado a lo largo del período. En síntesis, este estudio cuestiona el supuesto de que las sociedades modernas tienden a un mayor logro y una menor adscripción; los atributos individuales –que por lo general son más bien adscritos que logrados– se consideran méritos por los empleadores. El Reino Unido, en este sentido, sería uno de los "casos disputados" (Goldthorpe, 2003), a pesar de que se encuentren rasgos de debilitamiento, son discontinuos y esporádicos. Por lo tanto, según Breen y Goldthorpe, sea cual sea la definición de mérito, no es legitimar meritocráticamente las desigualdades en las posibilidades de movilidad de clase en la sociedad británica contemporánea. En otras palabras, los niños y niñas de orígenes menos privilegiados tienen que mostrar mayor mérito que aquéllos procedentes de clases más favorecidas para alcanzar posiciones de clase similares.

Esta temática también se aborda desde el punto de vista de la acción, en particular desde las prioridades de los empleadores y sus criterios selectivos.[12] En Jackson, Goldthorpe y Mills (2002), se considera el caso británico como una excepción a la teoría del industrialismo liberal. Exploran el papel de los empleadores para acotar la discusión de qué atributos y competencias serían valorados en el mercado, más allá de la exclusiva variable de calificación. Según los autores, el papel que juegan las calificaciones o credenciales educativas en tanto mediadoras de la movilidad de clase no parece incrementar sino decaer debido a que, con una

[12] La metodología utilizada para estos estudios es el análisis de contenidos de avisos de diario en que se publican puestos para posiciones medias y directivas. Se buscó identificar qué perfiles buscaban los empleadores cuando llamaban a concursos de trabajo.

oferta y demanda constantes de educación, los empleadores otorgan menor peso que otrora a este factor para tomar decisiones sobre contratación. Los autores indican que el aumento de la oferta calificada reduce su valor y rol en el mercado. El mayor logro educacional y la expansión de la educación, paradójicamente, debilita el rol que tiene como medio de movilidad de clase, toda vez que su papel como señal desaparece. El logro educacional sería una señal ruidosa para los empleadores. Por lo tanto, sería importante buscar otros mecanismos que discriminen entre candidatos, por ejemplo, en vez del nivel, el tipo de educación o el campo de estudio, o el tipo de instituciones académicas.

Los autores indican que el rol de la educación en procesos de "logro de clase" se puede haber debilitado por dos razones: primero, por un efecto netamente composicional, ya que las ocupaciones que sí requieren calificaciones y certificación han reducido su importancia cuantitativa en contraste con otras que son ahora más relevantes, como es el caso de las ocupaciones en ventas y servicios personales. Segundo, ciertas calificaciones se han devaluado más que otras. Bajo condiciones de expansión educativa, las calificaciones que pierden mayormente su capacidad de "marcar diferencias" parecen ser aquellas intermedias, académicas y técnicas.

Al respecto, Jackson (2001a) señala que en las sociedades industriales modernas las calificaciones suelen ser medidas aproximadas (*proxy*) de las capacidades individuales más bien internas y, en una supuesta meritocracia, debieran ser pasaporte para entrar a puestos de mayor nivel. Argumenta que a pesar de que las calificaciones son importantes para los empleadores, existen otros criterios "no meritocráticos", como los de carácter adscrito, que en muchos casos determinan el acceso de personas pertenecientes a ciertos grupos de la sociedad. La conclusión es que el rol de la educación en la actualidad estaría perdiendo relevancia.

Los resultados de este estudio muestran que los profesionales generalmente se asocian con calificaciones formales (un 75% de los casos); las ocupaciones técnicas y operativas, al igual que las ocupaciones administrativas, se asocian con destrezas técnicas y habilidades cognitivas; y las ocupaciones de administración, servicios personales y ventas se asocian con esfuerzo, experiencia, habilidades sociales y características personales. A su vez, la experiencia es principalmente valorada en la clase de servicio (*managers* y puestos altos y directivos)[13] y en todos los grupos ocu-

[13] Más del 80% de los anuncios para dichos puestos requieren experiencia.

pacionales, donde declina su importancia desde los más altos cargos a las posiciones inferiores. En síntesis, los grupos altos de *managers* y directivos están relacionados con destrezas sociales; los profesionales, con calificaciones formales; las ocupaciones técnicas, con destrezas técnicas y mentales, como las habilidades cognitivas; los grupos de ocupaciones comerciales calificadas, con destrezas técnicas y calificaciones formales; las actividades de servicio personal, ventas y servicio al cliente, con características personales (apariencia y carácter); los puestos de operarios, con la experiencia; y, finalmente, las ocupaciones menos calificadas y elementales no especifican características.

Este estudio indica que si bien los empleadores utilizan como criterios de selección las calificaciones y otros criterios meritocráticos, también operan algunos no meritocráticos referidos a las capacidades actitudinales. Por lo tanto, las calificaciones formales no son la única pauta de selección laboral. Lo son con mayor relevancia para puestos "altos", aunque no en ausencia, sino combinados con otros de carácter adscrito. Estos hallazgos concuerdan con aquellos que indican que, a pesar de que la relación entre logro educacional y logro laboral fue continua e intensa hasta mediados del siglo XX, el nivel educacional es menos relevante que antaño (Breen y Goldthorpe, 2001). En los grupos ocupacionales del sector servicios, en particular, existe una demanda sostenida de destrezas sociales, tales como un rango amplio de criterios motivacionales, actitudinales y de comportamiento. Estas destrezas son, por lo general, adscritas a ciertos grupos de la población y son más bien propias que adquiridas. Por ejemplo, el liderazgo en posiciones directivas y de administración se deriva de experiencias de socialización, educación y de clase (capital social y cultural), lo que contribuye a explicar el porqué de la desigualdad en las oportunidades de movilidad en el caso de las clases más altas, a pesar de las calificaciones.

Payne y Roberts (2002) consideran que este tipo de resultados implica una cierta paradoja entre una creciente proporción de individuos "que se mueven" entre distintos segmentos y las desiguales pautas respecto de las clases de destino. Un punto central es el porqué de los obstáculos de acceso a posiciones más privilegiadas. El enfoque de Goldthorpe, en este sentido, da origen a críticas y respuestas de investigadores en distintas instituciones académicas británicas, como de aquellos que adoptaron una perspectiva culturalista para entender esta supuesta paradoja.

1. El capital cultural y la influencia de Bourdieu en el contexto británico

Como se dijo con anterioridad, el enfoque teórico de Goldthorpe y de sus colaboradores se sustenta en la RAT, inspirada en Boudon (1974). Goldthorpe afirma que tanto las teorías de corte marxista como liberal fracasan al explicar la persistencia de las desigualdades de clase. La concepción marxista del análisis de clase no explica el porqué –a pesar de las desigualdades– la formación de clase y la acción colectiva no surgen en la forma predicha. La teoría liberal –que supone que la lógica del industrialismo y su uso eficiente de los recursos humanos desarticularía la lucha o conflicto de clases– no ha podido probar que realmente exista un reemplazo progresivo de los criterios de adscripción por aquellos de logro y, así, la disminución de las desigualdades basadas en la clase. Goldthorpe (1996) argumenta que se observa una resistencia al cambio en las relaciones de clase y los estilos de vida asociados a ella y que, por lo tanto, lejos de abordar el fenómeno desde visiones teleológicas –que hablan de la formación o descomposición–, es necesario proveer de fundamentos que den cuenta de la estabilidad de las relaciones de clase, que solo es posible desde una perspectiva a nivel micro, aceptando el individualismo metodológico, aunque no el ontológico. Afirma que la racionalidad es el término más adecuado en cualquier análisis sociológico, vale decir, el cálculo del costo y beneficio de cualquier curso de acción. Es necesario mencionar que la versión de la RAT de Goldthorpe es una versión suave, al reconocer que no siempre los actores están completamente informados ni al tanto de las maneras óptimas de conseguir sus fines. Lo que importa sería dar cuenta de las regularidades macrosociales donde la racionalidad opera como un factor común.

Estos argumentos han provocado mayor discrepancia en la sociología británica, puesto que Goldthorpe no considera la referencia irracional, inconsciente o prerreflexiva a normas sociales o valores culturales. Al respecto, se destaca la influencia del pensamiento de Bourdieu en la investigación sobre clase, movilidad y meritocracia durante los últimos años en el Reino Unido. Es preciso referirse a la teoría de capital cultural, que implica un cierto bagaje de recursos que los agentes pueden movilizar de acuerdo a estrategias y que no necesariamente son racionales en el sentido de la RAT. La teoría de la práctica de Bourdieu indica que los agentes no solo se mueven de acuerdo a la maximización de los beneficios en el espacio social, sino también de acuerdo a las disposiciones incorporadas a nivel

prerreflexivo (habitus), la lógica del campo (o la propia lógica del sistema donde se desenvuelven los agentes) y los recursos o capitales que estos poseen (social, cultural, simbólico). El capital cultural existe en tres formas: encarnado en disposiciones incorporadas de cuerpo y mente (o las maneras de comportarse); el estado objetivado de bienes culturales (la acumulación y consumo de la "cultura práctica o material"); y, finalmente, en su estado institucionalizado (las credenciales o calificaciones legitimadas por el sistema educativo).

Según Bourdieu y Passeron (1990), el sistema educativo funciona como una agencia de control social al asegurar la reproducción de la clase dominante. La cultura dominante –en esta y otras instituciones– sería la forma más desarrollada del capital cultural en tanto encarna o incorpora, objetiva e institucionaliza dicho capital. Las clases dominantes utilizarían su poder para que el sistema educativo funcione de forma conservadora. Bourdieu y Passeron afirman que las diferencias de clase en el logro educacional se deben a la distribución desigual de capital cultural que los estudiantes llevan consigo al ingresar al sistema escolar. El mérito se establece desde la clase dominante y exige más a quienes cuentan con menos capital cultural, sobre todo aquél transmitido en el contexto familiar. En efecto, el proceso de acumulación de capital cultural se inicia en la familia y es una inversión a lo largo del tiempo. En una sociedad dividida en clases, este capital se distribuye desigualmente y priman los valores posmateriales (Inglehart), la valoración del trabajo intelectual y estatus de los individuos que despliegan un mayor repertorio cultural. Por lo tanto, los mecanismos de reproducción de las desigualdades operarían en otros niveles, lo que obliga a repensar cómo se entiende la meritocracia y a partir de qué valores culturales. En este sentido, Bourdieu ha dinamizado los estudios de estratificación social en el Reino Unido y otros países.[14]

Goldthorpe confronta a la perspectiva culturalista, señalando que ella desconoce el aumento en las oportunidades de movilidad social ascendente que las sociedades modernas han experimentado durante las últimas déca-

---

[14] La Open University y la Universidad de Manchester están realizando un estudio titulado "Cultural capital and social exclusión project", para el análisis del capital cultural y la desigualdad en el Reino Unido. Está directamente inspirado en el trabajo de Bourdieu (1984), que expone los patrones clasistas de la actividad cultural y el gusto en general como un producto de un proceso de socialización que establece diferencias entre los individuos, sin que ellos fuesen conscientes de estar inmersos en él. Es un estudio ambicioso, sin parangón ni precedentes equiparables en otros países. Uno de los autores de este trabajo es miembro del equipo que está desarrollando tal investigación.

das. En su opinión, las perspectivas culturalistas deberían explicar por qué las diferencias en el logro educacional se mantienen entre las distintas clases sociales, una vez que se ha experimentado una clara expansión y reforma del sistema educativo obligatorio. Estas diferencias persisten porque, por ejemplo, los beneficios de la educación superior siguen siendo menos claros para personas de orígenes más modestos. Por lo tanto, aunque las oportunidades hayan aumentado, las familias menos privilegiadas requieren de mayores certezas acerca de los beneficios, al incurrir en cursos de acción con mayores costos en comparación con aquellas familias más privilegiadas (Goldthorpe, 1996; Devine, 2004). Este argumento no ha estado exento de críticas, porque enfatiza las dimensiones económicas derivadas del empleo y, por ende, la clase social. En otras palabras, la clase social no solo tiene que ver con los ingresos y la ocupación, sino también con la cultura. Por otra parte, el enfoque racional (RAT) aplicado a nivel familiar no es el más adecuado, al existir al interior de la vida familiar otras dimensiones que no se reducen a los cálculos de costo-beneficio, aunque ellos sean relevantes (Devine, 2004).

En síntesis, Goldthorpe y Bourdieu dan cuenta de las desigualdades en los logros educacionales, aunque sus explicaciones sean distintas. Por una parte, se enfatiza la decisión racional de los actores y, por otra, las disposiciones internalizadas que posibilitan u obstaculizan procesos de movilidad social por medio de la educación.

F. Elementos para la investigación en América Latina

Este estudio tiene como objetivo esencial revisar algunos de los principales debates en materia de estratificación, movilidad y meritocracia en el Reino Unido, que podrían ser de utilidad al pensar nuevas áreas de investigación en la región o fortalecer las ya existentes. A pesar de la relevancia de los debates teóricos y empíricos, no hay que desconocer las evidentes diferencias de ambos contextos y las dificultades que podrían existir al aplicar en América Latina esquemas de clase pensados para sociedades más desarrolladas o posindustriales. En esta sección final, se discuten algunas de estas dificultades: las características de las elites y los problemas de desigualdad, la noción de clase trabajadora aplicada al contexto latinoamericano, y el crecimiento del sector servicios como una terciarización más bien espuria. Después de dar cuenta de algunas de las limitaciones, se hace referencia a los elementos que constituirían un apor-

te sustantivo como: la relevancia de la investigación comparada, la contribución a un estudio exhaustivo de las clases medias, la inclusión de las mujeres en los análisis de movilidad, la exploración de las dimensiones subjetivas en procesos de movilidad y el estudio de cuán meritocráticas son nuestras sociedades.

1. Sobre las limitaciones

Una primera gran diferencia radica en las características de las clases privilegiadas locales. La distribución del ingreso en América Latina es conocida como la más desigual del mundo, por lo que la brecha entre estos grupos privilegiados y el resto de las clases es muy superior a lo que se encuentra en países como el Reino Unido. En América Latina, existe bastante más información sobre la pobreza y los grupos excluidos, que sobre las clases medias, los sectores urbanos populares (Filgueira, 2001) y, especialmente, las elites políticas y económicas. Se argumenta que, al excluir de los análisis a los grupos más ricos en algunos países que presentan graves problemas de desigualdad, como México, Brasil o Chile, estas sociedades serían más igualitarias o fluidas (Torche, 2005). Sin embargo, es necesario explorar cuál es la relación entre dichas elites locales y el resto de las clase sociales y las particularidades que ese tipo de desigualdad implica para las estructuras sociales de los países en cuestión.

En segundo lugar, la noción de clase trabajadora utilizada en contextos posindustriales no es conveniente para la región, ya que las relaciones laborales en los grupos de menores ingresos son, en su mayoría, no reguladas, precarias o informales. Una de las más lamentables características de la región es que alrededor de la mitad de la población económicamente activa no tiene control sobre los medios de producción, no es calificada y no se encuentra en relaciones laborales reguladas.[15] De esta forma, los esquemas de clase utilizados por los estudios europeos no podrían dar cuenta de este importante sector de la población latinoamericana, ya que los estamentos de menores ingresos o el llamado proletariado informal no es equiparable a la noción de clase trabajadora ni a la de lumpen proletariado o *underclass*. Es un grupo heterogéneo de sectores con relaciones

[15] De acuerdo con Portes y Hoffman (2003), el proletariado informal asciende al 45,9% de la fuerza de trabajo y de acuerdo a un informe de la CEPAL (2000), el estrato de menores recursos, en particular trabajadores en servicios personales y trabajadores agrícolas, asciende al 34,5% de la fuerza de trabajo.

laborales reguladas y otros en situaciones más precarias. También influye el componente espacial, lo que quiere decir que hay una diferencia importante entre el sector rural y el urbano; y, finalmente, se diferencia en términos de la naturaleza de la ocupación, sea esta manual o no manual. Respecto del componente espacial, la dimensión rural se relaciona con actividades agrícolas tradicionales y con las nuevas formas de trabajo temporal. En este sentido, los estudios realizados para sociedades avanzadas se centran en la transición hacia una economía de servicios. Existe en los países latinoamericanos gran diversidad de economías, en gran parte de ellas las nuevas ocupaciones no manuales podrían ser asociadas, en el mejor de los casos, a ocupaciones de menores ingresos como, por ejemplo, personas que trabajan en el comercio, vendedores, oficinistas o artesanos.

Por último, el crecimiento del sector servicios en el Reino Unido es distinto al experimentado en la gran mayoría de la región, puesto que ha afectado las estructuras sociales particulares en la forma de una terciarización espuria o el paso de labores manuales a no manuales, mal pagadas y no reguladas. Lo que ha caracterizado a la estructura social latinoamericana durante las últimas décadas es el tránsito forzado del asalariado formal público y privado (Portes y Hoffman, 2003) hacia sectores informales, vulnerables o precarios (Pérez Sáinz y otros, 2003). La mayoría de los nuevos puestos de trabajo se originan en el sector de servicios, pero no en aquellas ocupaciones mejor remuneradas o más protegidas, como el servicio doméstico y los servicios personales.

2. *Sobre las contribuciones*

Los estudios presentados aquí dejan claro la conveniencia de destinar recursos a la investigación sobre movilidad social y, sobre todo, dotar de cierta sistematicidad y continuidad a estas líneas de investigación. A pesar de las críticas al análisis de la escuela de Nuffield, no cabe duda de que ha sentado las bases para la discusión en el Reino Unido y a nivel internacional.

A la luz de estos debates, es interesante evaluar qué características tiene en América Latina la transición a una economía de servicios, cómo afecta la constitución de las distintas clases sociales y cómo son los procesos de movilidad asociados. En particular, qué ocurre en el contexto latinoamericano en términos de movilidad estructural y relativa, cómo cambia la composición de las clases sociales y cuáles son las posibilidades de distin-

tos grupos de formar parte de otras clases.[16] De acuerdo con lo comentado en este análisis, pareciera que la transición hacia una economía de servicios implica una mayor movilidad estructural, como ha sucedido en el Reino Unido y otros países europeos. Respecto de ello, sería importante considerar la diversidad que existe en las sociedades latinoamericanas. Según los argumentos discutidos en los estudios precedentes, el crecimiento de clase de servicio no significa una mayor movilidad, pero sin su expansión no existirían grandes posibilidades de movilidad desde las otras clases. En este sentido, es atractivo explorar si realmente el aumento de los espacios en posiciones más altas –o como lo denominan los investigadores británicos *more room at the top*– es ocupado, en el caso de las sociedades latinoamericanas, por personas provenientes de clases menos privilegiadas o si se produce un fenómeno de autorreclutamiento entre los individuos de los grupos más dotados. En otras palabras, se estudiaría si efectivamente las sociedades de la región están convirtiéndose en sociedades más abiertas, lo que hace evidente la necesidad de realizar una investigación comparada.

La investigación realizada en el área de movilidad no solo debiera estar orientada a dar cuenta de las características estructurales o referirse exclusivamente a las pautas de movilidad. Para entender las características de las viejas y nuevas formas que esta reviste es preciso indagar en sus dimensiones subjetivas.[17] Al investigar las características de los procesos de terciarización espuria en la región, se podría explorar si efectivamente las ocupaciones no manuales expresan una cierta cultura aspiracional y hasta qué punto la transición hacia ocupaciones no manuales representa subjetivamente una forma de movilidad ascendente, aun cuando la posición de destino sea precaria e inestable.

La investigación cualitativa permite abordar los significados de los procesos de movilidad y constituye una alternativa que incorpora la dimensión cultural. Gran parte de las respuestas a la escuela de Nuffield está determinada por lo que ellos denominan giro cultural (*cultural turn*), producto de la entrada en escena de los estudios culturales hace un par de décadas. En particular, creemos que los trabajos sobre movilidad debieran considerar la relación entre procesos de cambio estructural u ocupacional con aquéllos que tienen que ver con la cultura, o, dicho de otro modo, cómo

---

[16] Una iniciativa interesante la presenta el estudio realizado por Kessler y Espinoza (2003) sobre movilidad y trayectorias ocupacionales en Argentina que fue parte de un análisis que comparaba los casos argentino, uruguayo y chileno.

[17] En efecto, se trataría de verlas desde el punto de vista del *agency* o la acción y no solamente desde la estructura.

la cultura –en tanto campo autónomo– se relaciona con otros cambios sociales, económicos y políticos. Por ejemplo, comprender los efectos en materia de construcción de identidad que tienen ciertos procesos de movilidad.

Al observar las pautas de movilidad en nuestras sociedades y sus significados, se estaría en mejor posición para entender cómo dichos procesos sociales y culturales están o no sujetos a las particularidades de cada país. De esta forma, la aspiración de avanzar hacia sociedades cada vez más abiertas y meritocráticas debiera tener en cuenta dichos rasgos y los contextos institucionales, razón por la que los estudios comparados se vuelven una herramienta fundamental.

La meritocracia pareciera estar relacionada con la posibilidad de acceder a mejores posiciones sociales sobre la base del mérito, es decir, de la toma en consideración del esfuerzo y la educación a la hora de reclutar a los trabajadores. En el caso de América Latina, la discusión acerca de la meritocracia se asocia al crecimiento y consolidación de las clases medias. Filgueira y Geneletti (1984) señalaban que las sociedades latinoamericanas se encaminaban a convertirse en sociedades de clase media, sociedades más igualitarias desde el punto de vista de la distribución del ingreso. Estudios posteriores cuestionaron estos argumentos, al reconocer que el crecimiento del trabajo no manual y la expansión del sistema educativo no entregaba mejores oportunidades. Este problema fue descrito como la devaluación educacional, en otras palabras, la incapacidad de nuestras sociedades y economías para absorber trabajadores con mayor educación y ofrecerles mejores condiciones salariales y laborales. Estos procesos, ya en esa época, cuestionaban la forma en que las clases medias eran ubicadas desde el punto de vista teórico y metodológico.

Como se ha discutido a lo largo de este estudio, las clases que se encuentran en los extremos de la estructura social en América Latina difieren en gran medida de aquéllas de países como el Reino Unido. Sin embargo y a pesar de estas limitaciones, ¿sucede lo mismo al observar los sectores medios? Los debates presentados señalan la necesidad de considerarlas desde el punto de vista de su heterogeneidad en términos ocupacionales y de estilos de vida, situación de empleo, trayectorias de movilidad y otras. En el contexto latinoamericano, las clases medias pueden ser la clase de servicio, la pequeña burguesía, algunas ocupaciones de autoempleados y las de cuello blanco.[18] Por lo tanto, un tema de interés sería el de los niveles

[18] Respecto del uso del concepto de clase de servicio para América Latina, habría que incluir aquellas ocupaciones profesionales que, por lo general, están peor pagadas, como profesores y

(continúa en la página siguiente)

de heterogeneidad u homogeneidad de las clases medias en la región, desde la óptica de su composición ocupacional, del consumo, estilos de vida, comportamiento político y procesos de movilidad, es decir, de qué clase provienen y qué sucede cuando se producen cambios a nivel de movilidad estructural y relativa.

Por último, el argumento que sugiere considerar a las mujeres en los estudios de movilidad en términos de su propio empleo y clase social cobra mayor relevancia. Parte importante de las críticas a Goldthorpe giran en torno a que, al incluir a las mujeres en los análisis, las tendencias ya no pueden generalizarse, dado que hay elementos propios de su movilidad ocupacional que no están en la misma dirección que la de los hombres, particularmente en el sector servicios. Prestar atención a sus patrones de movilidad ayudaría a explicar la interacción entre clases y entre empleo femenino y masculino.

empleados de la salud pública (enfermeros, enfermeras, médicos, etc.). Habría que distinguir entre una clase media-baja que se asemeja a la de Goldthorpe, pero sin incluir a trabajadores de servicios personales, una clase media-media que reuniría a profesionales de rango medio y no muy bien pagados (técnicos, administrativos y supervisores) y finalmente, una clase media-alta que comprende profesionales de rango alto (administradores, directivos).

Bibliografía

ABERCROMBIE, N. y J. URRY (1983), *Capital, Labour and the Middle Classes*, Londres, George Allen & Unwin.

ALT, J.E. y J. TURNER (1982), "The case of the silk-stocking socialists and the calculating children of the middle class", *British Journal of Political Science*, vol. 12, N° 2, abril.

BELL, D. (1973), *The Coming of Post-Industrial Society. A Venture in Social Forecasting*, Nueva York, Basic Books.

———— (1972), "On meritocracy and equality", *The Public Interest*, N° 29.

BERGMAN, M. y D. JOYE (2001), "Comparing social stratification schemas: CAMSIS, CSP-CH, Goldthorpe, ISCO-88, Treiman, and Wright", documento presentado para la Conferencia en Cambridge Studies in Social Research.

BONHAM, J. (1954), *The Middle Class Vote*, Londres, Faber and Faber.

BOUDON, R. (1974), *Education, Opportunity, and Social Inequality: Changing Prospects in Western Society*, Nueva York, Wiley-Interscience.

BOURDIEU, P. (1984), *Distinction: A Social Critique of the Judgement of Taste*, Londres, Routledge and Kegan Paul.

———— y J.C. PASSERON (1990), *Reproduction in Education, Society and Culture*, Londres, Sage.

BREEN, R. (2004), "Social mobility in Europe", documento que presenta parte de los hallazgos del estudio *National Patterns of Social Mobility: Convergence or Divergence?*, proyecto financiado por el European University Institute, Oxford, Florence and Nuffield College.

———— y J.H. GOLDTHORPE (2001), "Class, mobility and merit: the experience of two british birth cohorts", *European Sociological Review*, vol. 17, N° 2.

———— (1999), "Class inequality and meritocracy: a critique of Saunders and an alternative analysis", *The British Journal of Sociology*, vol. 50, N° 1.

BRINT, S. (1985), "The political attitudes of professionals", *Annual Review of Sociology*, vol. 11.

BURRIS, V. (1986), "The discovery of the new middle class", *Theory and Society*, vol. 15, N° 3.

BUTLER, T. y M. SAVAGE (eds.) (1995), *Social Change and the Middle Classes*, Londres, UCL Press.

CARABAÑA, J. y A. DE FRANCISCO (eds.) (1994), *Teorías contemporáneas de las clases sociales*, Madrid, Ed. Pablo Iglesias.

CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe) (2000), *Panorama social de América Latina 1999-2000* (LC/G.2068-P), Santiago de Chile. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.00.II.G.18.

CLARK, J., C. MODGIL y S. MODGIL (eds.) (1990), *John H. Goldthorpe: Consensus and Controversy*, Londres, Falmer Press.

CROMPTON, R. (1993), *Class and Stratification: An Introduction to Current Debates*, Cambridge, Polity Press.

———— Y OTROS (eds.) (2000), *Renewing Class Analysis*, Oxford, Blackwell Publishers/The Sociological Review.

DEVINE, F. (2004), *Class Practices. How Parents Help Their Children Get Good Jobs*, Cambridge University Press.

———— (1997), *Social Class in America and Britain*, Edimburgo, Edinburgh University Press.

ERIKSON, R. y J.H. GOLDHTORPE (1992), *The Constant Flux. A Study of Class Mobility in Industrial Societies*, Oxford, Clarendon Press.

ESPINOZA, V. (2002), "La movilidad ocupacional en el Conosur. Acerca de las raíces estructurales de la desigualdad social", *Revista Proposiciones*, N° 34, Santiago de Chile.

FILGUEIRA, C. (2001), "La actualidad de viejas temáticas: sobre los estudios de clases, estratificación y movilidad social en América Latina", *serie Políticas Sociales*, N° 51 (LC/L.1582-P), Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), agosto. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.01.II.G.125.

———— y C. GENELETTI (1984), "Estratificación y movilidad ocupacional en América Latina", *Cuadernos de la CEPAL*, N° 39, Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).

GAYO, M.G. (2003), "Divisiones del sector de empleo y comportamiento político en la clase de servicio: España, 1989-2000", *Revista Internacional de Sociología* (RIS), N° 35, tercera época.

GOLDTHORPE, J.H. (2003), "The myth of education-based meritocracy: why the theory isn't working", *New Economy*, vol. 10, N° 4, diciembre.

———— (2002), "Occupational sociology, yes: class analysis, no: comment on Grusky and Weeden's research agenda", *Acta Sociológica*, N° 45.

———— (2000), *On Sociology: Numbers, Narratives, and the Integration of Research and Theory*, Oxford, Oxford University Press.

———— (1997), "Problems of 'meritocracy'", *Education: Culture, Economy, and Society*, A.H. Halsey y otros (eds.), Oxford, Oxford University Press.

———— (1996), "Class analysis and the reorientation of class theory: a case of persisting differentials in educational attainment", *The British Journal of Sociology*, vol. 4, N° 3, septiembre.

———— y TAK WING CHAN (2004), "Social stratification and cultural consumption: music in England", Documento de Trabajo de Nuffield College.

———— y A. MCKNIGHT (2003), "The economic basis of social class", *Documento de Trabajo*, N° 2001-03, Departamento de Sociología, Universidad de Oxford.

———— , C. LLEWELLYN y C. PAYNE (1987), *Social Mobility and Class Structure in Modern Britain*, Oxford, Clarendon Press.

GRUSKY, D. y K. WEEDEN (2002), "Class analysis and the heavy weight of convention", *Acta Sociologica*, vol. 45.

HOUT, M. (1983), *Mobility Tables*, Londres, Beverly Hills, Sage.

INGLEHART, R. (1991), *El cambio cultural en las sociedades industriales avanzadas*, Madrid, Centro de Investigaciones Sociológicas (CIS).

JACKSON, M. (2001a), "Meritocracy, education and occupational merit: what do employers really see as merit?", *Documento de Trabajo*, N° 2001-03, Departamento de Sociología, Universidad de Oxford, julio.

———— (2001b), "Non-meritocratic job requirements and the reproduction of class inequality: an investigation", *Work, Employment and Society*, vol. 15, N° 3, septiembre.

———— , J.H. GOLDTHORPE y C. MILLS (2002), "Education, Employers and Class Mobility", International Sociological Association, Research Committee 28, Social Stratification and Mobility, Oxford, abril.

JONSSON, J.O. (1992), "Towards the merit-selective society?", Estocolmo, Swedish Institute for Social Research.

KESSLER, G. y V. ESPINOZA (2003), "Movilidad social y trayectorias ocupacionales en Argentina: rupturas y algunas paradojas del caso de Buenos Aires", *serie Políticas Sociales*, N° 66 (LC/L.1895-P), Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), mayo. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.03.II.G.55.

KINGSTON, P.W. (2000), *The Classless Society*, Stanford, Stanford University Press.

LARRAÍN, J. (1989), *Theories of Development: Capitalism, Colonialism and Dependency*, Cambridge, Polity Press.

LASH, S. y J. URRY, (1987), *The End of Organised Capitalism*, Cambridge, Polity Press.

LONGHURST, B. y M. SAVAGE (1996), "Social class, consumption and the influence of Bourdieu: some critical issues", *Consumption Matters*:

The Production and Experience of Consumption, S. Edgell, K. Hetherington y A. Warde (eds.), Oxford, Blackwell Publishers/The Sociological Review.

MARSHALL, G. y A. SWIFT (1996), "Merit and mobility: a reply to Peter Saunders", *Sociology*, vol. 30, N° 2.

MCNALL, S.G., R.F. LEVINE y R. FANTASIA (1991), *Bringing Class Back In. Contemporary and Historical Perspectives*, Boulder, Westview Press.

PAYNE, G. y J. ROBERTS (2002), "Opening and closing the gates: recent developments in male social mobility in Britain", *Sociological Research Online*, vol. 6, N° 4 [en línea], <http://www.socresonline.org.uk/6/4/payne.html>.

PÉREZ-SÁINZ, J. y otros (2003), "El orden social ante la globalización. Procesos estratificadores en Centroamérica durante los años noventa", *serie Políticas Sociales*, N° 80 (LC/L.2037-P), Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), diciembre. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.03.II.G.203.

PORTES, A. y K. HOFFMAN (2003), "Latin American class structures: the composition and change during the neoliberal era", *Latin American Research Review*, vol. 38, N° 1.

RALLINGS, C.S. (1975), "Two types of middle-class labour voter?", *British Journal of Political Science*, vol. 5, N° 1, enero.

RAYNOR, J. (1970), *The Middle Class*, Londres, Longmans.

ROBERTS, K. (2001), *Class in Modern Britain*, Hampshire, Palgrave.

ROSE, S.J. (1996), "The truth about social mobility", *Challenge*, vol. 39, N° 3, mayo-junio.

SAUNDERS, P. (1997), "Social mobility in Britain: an empirical evaluation of two competing theories", Sociology, N° 31.

SAVAGE, M. (2000), *Class Analysis and Social Transformations*, Buckingham, Open University Press.

———— (1991), "Making sense of middle-class politics: a secondary analysis of the 1987 british general election survey", *Sociological Review*, vol. 39, N° 1.

———— y M. EGERTON (1997), "Social mobility, individual ability and the inheritance of class inequality", *Sociology*, vol. 31, N° 4, noviembre.

TORCHE, F. (2005), "Unequal but fluid: social mobility in Chile in comparative perspective", *American Sociological Review*, vol. 70, N° 3.

YOUNG, M. (1958), *The Rise of the Meritocracy, 1870-2023*, Harmondsworth, Penguin.

Tercera parte:

Estudios de caso

BRASIL

Capítulo IV
Cambios sociales y estratificación en el Brasil contemporáneo (1945-1999)

Nelson do Valle Silva

A. Introducción: la sociedad tradicional

El objetivo de este estudio es describir los cambios de la sociedad brasileña en la segunda mitad del siglo XX. Las alteraciones en la estratificación social son factores que determinan un proceso de largo plazo, caracterizado por el cambio y la permanencia de grupos sociales que surgen en circunstancias históricas distintas. La metáfora geológica implícita en el término "estratificación" es adecuada para describir el problema analítico que subyace al estudio del perfil social de una población dinámica como la brasileña. El análisis de cualquier período necesariamente revelará la presencia de estratos sociales originados por procesos históricos, por lo general, bastante distanciados en el tiempo. Se trata pues, de la indiscutible importancia sociológica de la "contemporaneidad de lo no contemporáneo".

El problema de la definición de "categorías" o estratos sociales significativos y útiles para el análisis aparece claramente cuando se trata de la movilidad social y de manera restringida en la movilidad ocupacional. La formulación clásica define a esta última como un proceso de cambio entre generaciones, pero al comparar la situación actual de una persona con la de sus padres en un momento anterior, se confrontan estructuras ocupacionales separadas por varias décadas. Al analizar la movilidad de las cohortes más ancianas –cuyo proceso de movilidad individual ya finalizó– se examinan datos de 1996 de quienes tienen entre 50 y 64 años, comparándolos con los de sus padres al ingresar al mercado laboral (alrededor de los 13 años en promedio), esto es, en la década de 1940. Tal cotejo exige que las clasificaciones de estratos y categorías ocupacionales sean lo suficientemente completas y flexibles para permitir captar las diferencias en el perfil de los grupos sociales durante períodos tan extensos.

El fin de la Segunda Guerra Mundial aceleró los cambios producidos

desde comienzos del siglo XX. Este período, que duró hasta comienzos de los años ochenta, se caracterizó por lo que algunos denominaron "modernización conservadora" o "excluyente", marcada por el rápido crecimiento económico debido a la difusión de formas de producción capitalistas en todos los sectores de la economía.

La sociedad anterior había sido predominantemente rural y casi bipolar, dedicada a la producción agrícola a gran escala, orientada al mercado externo y basada en el latifundio. Por una parte, había un reducido grupo de grandes propietarios agrícolas, que formaban el núcleo de poder de la elite nacional, y, por otra, una extensa masa de trabajadores rurales, constituida por quienes se dedicaban a la pequeña producción familiar por cuenta propia, los trabajadores asalariados y los aparceros y medieros, entre otros. El censo de 1920 (véase el cuadro IV.1) indica que cerca del 72% de la población económicamente activa (PEA) masculina correspondía al sector primario y que solo las actividades agrícolas ocupaban a más del 94% de los hombres en esta clasificación.

En las áreas urbanas, destacaba el estamento burocrático estatal, que por entonces ya era relativamente considerable y constituía una vía para la movilidad social ascendente (tanto en la esfera civil como militar, en especial el caso del Ejército). A éste se sumaba un estrato compuesto por quienes ejercían las profesiones liberales clásicas, consolidado por su formación superior y por las instituciones de representación y defensa colectiva en que se agrupaban y relacionado –por vínculo familiar o alianza matrimonial– con la elite de los grandes propietarios rurales. Con frecuencia, el diploma profesional era más un ornamento legitimador de la superioridad social y un pasaporte a la vida política de los hijos de esa elite rural que un certificado de calificación para el ejercicio real de una actividad remunerada.

En la cúspide de la jerarquía social urbana, figuraba un pequeño grupo de grandes empleadores, del comercio y la incipiente industria, que combinaban la propiedad del medio de producción con su efectiva administración. Muchos de ellos eran inmigrantes exitosos, que llegaron a dominar sectores económicos importantes como el comercio –controlado por empresarios portugueses, sobre todo en Río de Janeiro– y la industria paulista –con marcada presencia de inmigrantes italianos–.

La base de la pirámide social urbana estaba formada por una gran masa de trabajadores manuales, desprovistos de toda protección social y con vínculos laborales de naturaleza informal y de gran precariedad. Este grupo incluía a los empleados domésticos –sector que entonces no

era casi exclusivamente femenino como sucedería con posterioridad– y a los trabajadores de servicios personales, que con frecuencia suponían atención domiciliaria. También en este estrato estaban quienes desempeñaban diversas ocupaciones manuales por cuenta propia, relacionadas con servicios (los llamados *biscateiros*), el comercio ambulante y el artesanado. Este amplio sector informal tradicional, originado en la cultura esclavista del país, estaba integrado en gran medida por ex esclavos y sus descendientes, que se vieron limitados a ocupar posiciones en ese nicho durante el proceso de constitución del mercado de trabajo libre, luego de la abolición formal de la esclavitud.

En puestos más elevados de la estructura estratificacional se ubicaban trabajadores de industrias "tradicionales" o "primeras industrias", orientadas al mercado interno. La construcción civil y la industria alimentaria, de vestimenta y de elaboración de muebles sirven de ejemplo. Los trabajadores del subsector de servicios, especialmente del comercio establecido y de los servicios colectivos, eran más numerosos y se situaban más o menos al mismo nivel.

Por último, entre la masa laboral y la elite urbana se hallaba una pequeña burguesía compuesta por empleadores y empresarios por cuenta propia, que se concentraba en el sector comercial. Tanto en este estrato como entre quienes laboraban en condiciones reglamentarias había una fuerte presencia de inmigrantes. De hecho, la preferencia por el trabajador extranjero frente al nacional constituyó un eje importante del conflicto laboral, que adquirió un tinte racial y nacionalista, dando origen a numerosas leyes que buscaban restringir la inmigración durante el período de la dictadura de Vargas.

B. La transición incompleta: 1945-1980

El panorama social descrito cambiaría profundamente a partir de la Segunda Guerra Mundial, con la adopción del llamado "modelo de sustitución de importaciones", y las elevadas tasas de crecimiento económico que este originó. El crecimiento del producto interno bruto (PIB), que era de aproximadamente del 6% ó 7% al año, se aceleró después de la pequeña recesión de 1962-1966 y llegó a alcanzar un promedio anual del 11,2% durante el período 1967-1973, para luego atenuarse y llegar al 9,8% en 1974 y al 5,6% en 1975, y retomar impulso con posterioridad (promedio del 7,1% al año de 1973 a 1980). Así, el producto per cápita en 1980 alcanzó un

nivel 3,5 veces superior al de 30 años antes. A raíz de la crisis de comienzos de los años ochenta, el PIB per cápita se contrajo sistemáticamente y en 1983 llegó al mismo nivel observado en 1978.

Cuadro IV.1
Población de Brasil por profesiones según sexo de los habitantes, censo de 1920
(Números relativos por mil)

Profesiones	Hombres	Mujeres	Total
1. Producción de materia prima			
1.1. Explotación del suelo			
1.1.1. Agricultura	358,75	39,32	200,35
1.1.2. Cría	10,68	0,63	5,70
1.1.3. Caza y pesca	4,12	0,06	2,11
1.2. Extracción de materias primas			
1.2.1. Canteras	3,64	–	1,84
1.2.2. Minas, salinas, etc.	1,19	0,01	0,60
2. Transformación y empleo de la materia prima: industrias			
2.1. Textiles	2,00	3,79	2,89
2.2. Cueros, pieles, etc.	0,44	0,10	0,27
2.3. Maderas	2,38	–	1,20
2.4. Metalurgia	6,22	–	3,14
2.5. Cerámica	1,30	0,20	0,75
2.6. Productos químicos y análogos	0,39	0,07	0,23
2.7. Alimentación	2,66	0,20	1,44
2.8. Vestuario y artículos para el aseo	9,34	21,80	15,22
2.9. Mobiliario	2,11	0,08	1,10
2.10. Edificación	17,10	–	8,62
2.11. Aparatos de transporte	0,70	–	0,35
2.12. Producción y transmisión de fuerzas físicas	1,36	–	0,69
2.13. Industrias de lujo	1,89	1,63	1,76
2.14. Otras	1,32	0,41	0,87
3. Administración y profesiones liberales			
3.1. Transportes			
3.1.1. Marítimos y fluviales	5,36	–	2,70
3.1.2. Terrestres y aéreos	10,00	–	5,04
3.1.3. Correos, telégrafos y teléfonos	0,82	0,24	0,53
3.2. Comercio			
3.2.1. Bancos, cambio, seguros, comisiones	1,16	0,04	0,60
3.2.2. Comercio propiamente dicho	27,88	1,39	14,74
3.2.3. Otros tipos de comercio	1,70	0,08	0,89
3.3. Fuerza pública			
3.3.1. Ejército			
3.3.1.1. Oficiales	0,28	–	0,14
3.3.1.2. Suboficiales	2,50	–	1,26
3.3.2. Armada			
3.3.2.1. Oficiales	0,15	–	0,08
3.3.2.2. Suboficiales	0,70	–	0,36

(continúa en la página siguiente)

Profesiones	Hombres	Mujeres	Total
3.3.3. Policía			
3.3.3.1. Oficiales	0,09	–	0,04
3.3.3.2. Suboficiales	1,89	–	0,95
3.3.4. Bomberos			
3.3.4.1. Oficiales	0,01	–	0,01
3.3.4.2. Suboficiales	0,10	–	0,05
3.4. Administración			
3.4.1. Pública			
3.4.1.1. Federal	2,95	0,09	1,53
3.4.1.2. Estadual	1,83	0,08	0,96
3.4.1.3. Municipal	1,34	0,04	0,70
3.4.2. Particular	2,42	0,19	1,31
3.5. Profesiones liberales			
3.5.1. Religiosas	0,39	0,19	0,29
3.5.2. Judiciales	1,20	–	0,61
3.5.3. Médicas	1,94	0,47	1,21
3.5.4. Magisterio	1,06	2,51	1,78
3.5.5. Ciencias, letras y artes	2,77	0,40	1,59
4. Diversas			
4.1. Personas que viven de rentas	1,77	0,88	1,33
4.2. Servicio doméstico	4,55	19,88	11,88
4.3. Mal definidas	23,95	3,07	13,60
4.4. Profesión no declarada y sin profesión			
4.4.1. De 0 a 14 años	407,49	417,42	412,32
4.4.2. De 15 a 20 años	53,77	126,66	89,91
4.4.3. De 21 años y más	12,54	358,62	189,16
Total	**1.000,00**	**1.000,00**	**1.000,00**
Total absoluto	**15.443.818**	**15.191.787**	**30.635.605**

Fuente: Elaboración del autor.

Las variaciones inducidas por el rápido crecimiento económico se manifestaron en la reducción de varios estratos tradicionales (sin llegar a eliminarlos completamente) y en el surgimiento de nuevos actores sociales "modernos".

Las características más relevantes del modelo económico brasileño fueron las siguientes: la exportación de recursos naturales, que condujo a la creación de un sistema agropecuario exportador, de naturaleza capitalista y de gran eficiencia técnica, que economizaba mano de obra y recurría a la mecanización y al uso intensivo de fertilizantes y plaguicidas químicos. Esto aumentó la concentración de la tierra e intensificó el éxodo rural hacia las áreas urbanas –esa mano de obra rural se insertó en la base de la pirámide ocupacional urbana– y dio origen a un proceso de proletarización de quienes permanecieron en las áreas rurales, pasando a ser asalariados.

El crecimiento acelerado tuvo como contrapartida una profunda

redistribución sectorial de la PEA, al acentuarse la decadencia del sector primario, que perdió 9,7 puntos porcentuales entre 1960 y 1970 y 14,4 puntos en la década siguiente. En 1970 todavía absorbía al mayor contingente de la PEA, pero su proporción relativa cayó a cerca de un 30% en 1980.

CUADRO IV.2
DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL POR SECTOR DE ACTIVIDAD DE LAS PERSONAS ECONÓMICAMENTE ACTIVAS DE 10 AÑOS Y MÁS, 1960, 1970 Y 1980

SECTOR DE ACTIVIDAD	1960	1970	1980
Primario			
Agropecuario, extracción, vegetal, pesca	54,0	44,3	29,9
Secundario			
Industria de transformación	8,6	11,0	15,7
Industria de la construcción	3,4	5,8	7,2
Otras actividades industriales	0,9	1,1	1,5
Terciario			
Comercio de mercaderías	6,5	7,6	9,4
Transporte y comunicaciones	4,3	3,9	4,1
Prestación de servicios	13,3	13,3	16,2
Actividades sociales	3,3	5,2	7,0
Administración pública	3,1	3,9	4,1
PEA Total (en miles)	**22.750.028**	**29.557.224**	**43.796.763**

Fuente: Censos demográficos de población.

Esos cambios reflejan el desarrollo de la agricultura capitalista, basada en latifundios dedicados a la caña de azúcar para producir alcohol combustible, granos –sobre todo para el mercado externo, como en el caso de la soja– o carne bovina. La modernización de las grandes propiedades, que al usar intensivamente los insumos industriales –fertilizantes y otros productos químicos–, disminuyó la necesidad de fuerza de trabajo, reduciéndose de manera gradual el empleo permanente. De 1970 a 1980, decrecieron notablemente las formas tradicionales de empleo, como aparceros y medieros. El incremento de la productividad aumentó la demanda de trabajo zafral (los llamados *volantes* o *bóias-frias*). La pequeña producción familiar comenzó a tecnificarse en el monocultivo de exportación y, parcialmente, en la mecanización del proceso. La evolución de los pequeños productores se refleja en la merma del número de trabajadores por cuenta propia y de trabajadores –por lo general familiares– sin remuneración.

La modernización agrícola "conservadora" consolidó la dualidad entre el sector de exportación y el orientado al consumo interno, proporcionando un excedente de mano de obra para cubrir las necesidades urbanas y las del trabajo zafral. Los precios internacionales de las materias primas, sumamente favorables y las políticas de incentivo a la exportación (con el consiguiente debilitamiento de la producción de alimentos básicos) hicieron que los avances tecnológicos, el aumento de la productividad y otros derivados de la modernización se limitaran al sector exportador. La producción de alimentos fue sistemáticamente desplazada hacia la "periferia" geográfica y económica, cada vez más distante de los grandes centros consumidores.

CUADRO IV.3
CAMBIOS EN EL EMPLEO EN EL SECTOR PRIMARIO, 1970 Y 1980
(En mil trabajadores)

Posición en el sector	1970		1980	
	Número	Porcentaje	Número	Porcentaje
Propietario/empleador	201	1,53	370	2,86
Independiente	5.343	40,67	5.092	39,40
Aparcero/mediero	1.679	12,77	890	6,89
Empleado/trabajador zafral	3.335	25,38	4.536	35,11
Sin remuneración	2.582	19,65	2.035	15,74
Total	**13.140**	**100,00**	**12.923**	**100,00**

Fuente: Instituto Brasileño de Geografía y Estadística (IBGE), muestras de los censos de 1970 y 1980, tabulaciones especiales.
Nota: Excluye a quienes no declararon posición en la ocupación.

La reducción relativa de la producción de alimentos básicos, es una tendencia evidente desde comienzos de la década de 1970. Algunas estimaciones indican que, a partir de 1971 y hasta los primeros años de la década siguiente, el abastecimiento interno de alimentos per cápita decreció cerca del 20% y el costo real por caloría casi se duplicó (Homem de Melo, 1983), creando una fuerte presión inflacionaria, con repercusiones directas sobre la tasa del salario real urbano. La respuesta política fue el control de precios, se tendió a reforzar la dualidad sectorial al desincentivar aún más la producción de alimentos para el consumo interno, sin atacar la raíz del problema inflacionario.

Una consecuencia lógica de la modernización agrícola –cuyo problema era transformar el latifundio feudal en una empresa grande y moderna– fue que la propiedad de la tierra se modificó muy poco, manteniéndose el

elevado nivel de concentración. En 1950, las pequeñas propiedades –de menos de 10 hectáreas– correspondían al 34,4% de los establecimientos agrícolas y representaban apenas el 1,3% de la superficie total explotada. Tres décadas más tarde, constituían el 50,4% de los establecimientos y ocupaban solo el 2,5% del área total. En el otro extremo, las grandes propiedades –de más de 10 mil hectáreas– correspondían en ambas fechas aproximadamente al 0,1% del total de establecimientos, ocupando el 19,4% del área global en 1950 y el 16,4% en 1980. La desigualdad de acceso y posesión de la tierra continuó siendo una de las características fundamentales y su atenuación sería una de las reivindicaciones típicas de los movimientos sociales organizados durante las décadas siguientes.

Como contrapartida se impulsó un proceso de industrialización protegida de la competencia externa, mediante subsidios, barreras arancelarias y diversos mecanismos de "reserva de mercado" y, una vez más, orientada al mercado interno. Como consecuencia, se creó un complejo industrial moderno, autárquico, que cubría prácticamente toda la gama productiva, cuya pauta de importaciones llegó a limitarse a pocos ítems. Este proceso, que tuvo su punto culminante durante el régimen militar (1964-1985), favoreció el surgimiento y la consolidación de oligopolios concentrados regionalmente, que se expresó de manera más notoria en las nuevas y modernas industrias metalúrgicas, mecánicas y electro-electrónicas, entre otras. Gran parte de este parque industrial moderno fue resultado de la inversión de empresas multinacionales a las que se concedieron facilidades legales y la garantía de condiciones productivas protegidas, como sucedió en el caso de las industrias automovilística y química.

Aunque algunas interpretaciones de la época, en especial la llamada teoría de la dependencia, suponía una baja capacidad del sector industrial para absorber a los nuevos contingentes de mano de obra, fue precisamente el sector secundario el que mostró mayor dinamismo en la generación de nuevos empleos durante el período de 1960-1980 (Faria, 1986, pp. 75-109). Durante los primeros 10 años, la proporción del empleo en la industria de transformación aumentó del 8,6% al 11%. En la década siguiente, el ritmo se aceleró y el número de personas ocupadas se duplicó con creces, aumentando su proporción relativa al 15,7%. Ese incremento del empleo se debió principalmente a las industrias "modernas".[1] Por el

---

En este estudio, la dicotomía "moderno versus tradicional" sigue una distinción paralela a la presentada por Syrquin y Chenery (1975, p. 156). Las industrias "tradicionales" son *early industries*. Se establecen con bajos niveles de rentabilidad para satisfacer las necesidades básicas de la población (alimentos, vestuario) y se caracterizan por el uso de tecnología

(continúa en la página siguiente)

contrario, en las industrias "tradicionales" (textil, cuero, vestuario, madera y muebles, alimentos y bebidas, cerámica y vidrio) el empleo aumentó apenas de 1,6 millones a 1.650.000 trabajadores durante esa década. En los años setenta, se reactivó el subsector "tradicional" y el número de trabajadores se elevó a 2,8 millones, probablemente como resultado de la expansión de la demanda en los mercados urbanos. La industria de la construcción, cuadriplicó el número de ocupados durante las dos décadas: del 3,4% en 1960 pasó a absorber el 7,2% de la PEA en 1980. En esta rama –cuyo rápido desarrollo está ligado al aumento de la población urbana, a la implantación del sistema financiero de vivienda y a la expansión de las obras públicas– se pagaba un salario medio próximo al mínimo, por lo que tuvo un papel importante en la incorporación al trabajo de los varones migrantes rurales.

A diferencia del modelo clásico europeo y norteamericano del siglo XIX, el crecimiento industrial moderno demanda más trabajadores calificados –sobre todo para el desempeño de actividades de control ("trabajadores de corbata")– que de mano de obra involucrada en la producción. Crece un sector de servicios modernos que complementa la producción, a nivel de consumo (que incluiría las actividades comerciales) y posibilita lo que algunos llaman "reproducción de la fuerza de trabajo", como un Estado que supuestamente organiza, regula e incentiva todo el proceso y que, en general, se expande. Para examinar el sector terciario es pertinente remitirse a la distinción introducida por Singer (1971) entre: i) servicios de producción (comercio de mercaderías, comercio de inmuebles y valores inmobiliarios, crédito, seguro y capitalización, transportes y comunicaciones); ii) servicios de consumo individual (prestación de servicios); y iii) servicios de consumo colectivo (administración pública y actividades sociales). De modo general, los segundos se vinculan con la idea de "servicios tradicionales", en oposición a los servicios de producción y consumo colectivo, ligados a la idea de "servicios modernos". Las principales líneas de evolución del sector terciario muestran que aumentó de forma constante su proporción en el empleo y que se modificó su estructura interna. Elevó la proporción de los servicios "modernos" –de producción y consumo colectivo– en detrimento de los típicamente "tradicionales", de

simple y baja elasticidad-rentabilidad de demanda. Las industrias "modernas" abarcan las *middle* y *late industries*. Gran parte de la producción de las *middle industries* es utilizada como insumo intermedio por otros sectores (productos químicos y minerales no metálicos, entre otros), desarrollándose a niveles todavía relativamente bajos de rentabilidad, cuando las relaciones interindustriales se vuelven más densas. Las *late industries* surgen más tarde e incluyen bienes de inversión (maquinarias) y bienes de consumo duradero con alta elasticidad-rentabilidad de demanda (por ejemplo, productos metálicos).

consumo individual. En pocas palabras, el sector de servicios también se "modernizó" durante las décadas de 1960 y 1970.

La "modernización conservadora" propició el crecimiento industrial y comercial, además de la formación de grandes empresas y conglomerados y, por consiguiente, la concentración de estas actividades económicas. Los datos de 1988 indican que la facturación de los cuatro mayores grupos económicos de cada subsector alcanza en promedio al 63%, mientras en el comercio es de un 71% (véase el cuadro IV.4). Esto se repite en todos los subsectores, pero la concentración tiende a ser mayor en las ramas "modernas", por ejemplo, el promedio en el sector alimentario es de un 54%, un 47% en la construcción civil y un 29% en la industria textil, subiendo a un 73% en las industrias de minerales no metálicos, a un 79% en la distribución de derivados de petróleo y a un 94% en material de transporte.[2]

CUADRO IV.4

GRADO DE CONCENTRACIÓN EN LA INDUSTRIA Y EL COMERCIO POR SECTORES, SEGÚN LOS CUATRO MAYORES GRUPOS ECONÓMICOS, 1988

Sector	Nº de grupos	Grado (porcentaje) de concentración	Grado (porcentaje) de concentración promedio
Industria			64
1. Alimentos			54
Azúcar y alcohol	4	51	
Molinos	4	55	
Frigoríficos	4	53	
Conservas	4	74	
2. Bebidas y tabaco			85
Jugos concentrados	4	78	
Cerveza	2 a/	86	
Cigarrillos y tabaco	3 a/	91	
3. Electroelectrónica			66
Electrodomésticos	4	60	
Equipo para comunicación	4	72	
Conductores eléctricos	4	81	
Computadoras	2 a/	64	

(continúa en la página siguiente)

[2] En este contexto, se observa una gran anomalía en el subsector "tradicional" de bebidas y tabaco. Dos empresas productoras de cerveza captaban el 86% de la facturación del subsector específico y tres empresas el 91% de la facturación en la producción de cigarrillos y tabaco. Aunque no se disponga de datos probatorios, todo indica que la concentración en el sector de servicios bancarios también era bastante elevada en aquel período.

Sector	N° de grupos	Grado (porcentaje) de concentración	Grado (porcentaje) de concentración promedio
4. Caucho (neumáticos y artefactos)	4	75	75
5. Material de transporte	4	94	94
6. Mecánica			67
Motores e implementos agrícolas	4	65	
Máquinas procesadoras	4	68	
Equipos pesados	4	69	
7. Metalurgia			72
Aceros planos	1 b/	100	
Aceros no planos y especiales	4	55	
Metalurgia de no ferrosos	4	58	
8. Química			49
Petroquímica	4	43	
Fertilizantes	4	48	
Productos de higiene y limpieza	4	71	
9. Papel y celulosa	5 c/	56	56
10. Textil			29
Hilado y tejido	2 a/	20	
Confecciones	2 a/	46	
11. Minerales no metálicos			73
Cemento y cal	4	68	
Vidrio y cristal	4	76	
Amianto y yeso	4	88	
12. Minería	4	76	76
13. Construcción civil			47
Construcción pesada	4	47	
Comercio			71
1. Al por menor	4	55	
2. Distribución de gas	4	66	66
3. Distribución derivados de petróleo	4	79	79
General			64

Fuente: L. Pih, "O Desafio Brasileiro", *Folha de São Paulo*, 2 de febrero de 1990.
Concentración = Facturación de los grupos considerados/Facturación total del sector x 100.
a/ El grupo que sigue no es significativo.
b/ Monopolio absoluto.
c/ El cuarto y el quinto están muy próximos.

El grado de concentración fue un serio obstáculo para controlar la inflación, debido a que un número muy restringido de grupos económicos controlaba el proceso de formación de precios, independiente de las condiciones de la demanda. La reducción estratégica de la oferta posibilitó el mantenimiento o inclusive la ampliación del, ya elevado, margen de lucro. Las tentativas de control gubernamental condujeron a la medición de fuerzas o al conflicto abierto, con el riesgo de desabastecimiento

como telón de fondo. La falta de una política orientada a desmonopolizar la economía o, como mínimo, de una legislación rigurosa que permitiera controlar las acciones y el proceso de consolidación de los oligopolios, se tradujo en medidas antiinflacionarias, cuyo alcance y credibilidad fueron cada vez menores.

Durante el período de acelerado crecimiento económico se observó también un gran impulso de la asociación en general y la sindicalización en particular. En 1989 existían 9.118 sindicatos reconocidos legalmente, de los cuales 4.635 eran urbanos (50,8%). Había, además, 13 confederaciones, que agrupaban a las federaciones de sindicatos organizados en uno o más estados. Cuatro de ellas estaban integradas por empleadores y las restantes por empleados. El 82% de los sindicatos, sin incluir aquellos de los que ignoramos la fecha de fundación, se crearon después de 1951 (el 67,6% de 1951 a 1980 y el 14,4% de 1981 a 1988), lo que denota un considerable crecimiento del sindicalismo rural, sobre todo de 1960 a 1980. El número de trabajadores rurales sindicalizados a fines de los años ochenta (5,5 millones) era similar a la cifra correspondiente a las zonas urbanas.

Otras asociaciones se expandieron rápidamente. El 71% se creó entre 1971 y 1983, en comparación con el 28% entre 1965 y 1970 (Boschi, 1987).[3] Cabe destacar, el sindicalismo de empleados públicos y la creación de las tres grandes centrales sindicales. El corporativismo se convirtió en el eje de la organización de intereses, lo que se advirtió claramente en el debate acerca de la nueva Constitución en 1988, que fortaleció la representación sindical empresarial en diversos aspectos.

La combinación del sindicalismo empresarial –organizado por sector económico, según la herencia de Vargas– y un contexto productivo oligopólico tuvo importantes repercusiones. La correlación entre la naturaleza oligopólica y el grado de "modernidad" de los sectores y la correspondencia entre la "modernidad" sectorial y el grado de sindicalización y poder reivindicativo, explica la propensión de que en los sectores más oligopólicos –los más "modernos"– existiera un mayor poder de reivindicación sindical. Allí estaban las industrias metalúrgica, mecánica, de material eléctrico y comunicaciones, de material de transporte, editorial y gráfica. La relación de un sindicalismo fuerte con la monopolización sectorial provocó un contexto en que las reivindicaciones

[3] Este estudio expone el marcado crecimiento de otras formas de asociación para crear grupos de interés, como las asociaciones de moradores, fenómeno que tendió a concentrarse en el período de la apertura política de 1974 a 1981.

laborales se negociaban con facilidad, ya que los patrones podían trasladar los costos a los precios de los productos, lo que tuvo repercusiones sobre la coyuntura inflacionaria y en el cuadro de las desigualdades de ingresos.

Además de la distinción manual-no manual, el que las empresas "modernas" tuvieran, en general, más empleados, mayor productividad, mayor grado de concentración industrial y espacial y una masa trabajadora con mayor poder sindical que los sectores "tradicionales", se tradujo en mejores condiciones de vida para sus operarios, en comparación con sus pares de los sectores tradicionales.[4] Esto tiene importancia en la estratificación social y en la incidencia de la representación de intereses y en la configuración político-partidaria.

Por último, el estilo de desarrollo se sustentaba en el gasto público, mediante el financiamiento interno y externo, con la consiguiente deuda pública que tendría una significación trágica en la crisis del modelo durante los años ochenta, siendo esta una de las principales causas de su abandono. Se le atribuyó al Estado el papel de protector de los estratos y sectores en gestación, financiador de inversiones públicas consideradas "estratégicas" para el desarrollo y la soberanía nacional, y proveedor de subsidios para las inversiones privadas.

La combinación de crecimiento económico basado en las grandes empresas capitalistas, grandes corporaciones internacionales y un Estado cada vez más importante, caracterizado por un extenso aparato burocrático, implicó la aparición de nuevos grupos sociales de creciente importancia en la estructura ocupacional brasileña: operarios modernos, más calificados y organizados políticamente (con fuerte concentración regional) y una "clase media" de trabajadores no manuales, que fue el estrato que creció más rápidamente en las últimas décadas.

Sumado al estancamiento absoluto y a la merma relativa de las ocupaciones en el sector agropecuario, la década de 1970 se caracterizó por la activación de los subsectores modernos y los tradicionales. El sector industrial creció cerca del 79,6% en términos de población ocupada y aún más respecto de las ocupaciones manuales en los sectores modernos. No obstante, debe señalarse la expansión de las ocupaciones no manuales, que duplicaron con creces el número de personas ocupadas, casi la cuarta parte de la PEA. Al analizar la dirección de las transformaciones de la es-

---

[4] Algunos estudios sobre la determinación de salarios exhiben claramente la importancia de los factores mencionados, inclusive en lo que respecta al poder sindical. Véase, por ejemplo, Ferreira da Silva (1987).

tructura ocupacional, es revelador que el grupo con mayor expansión en esa década, fuera el que estaba en la cima de la jerarquía ocupacional –las ocupaciones no manuales calificadas–, que incrementó más de un 120% el número de personas, representando casi el 10% de la población ocupada en 1980.

CUADRO IV.5
CAMBIOS EN LA ESTRUCTURA OCUPACIONAL BRASILEÑA, 1970-1980
(*En miles*)

Grupo ocupacional	1970		1980	
	Número	Porcentaje	Número	Porcentaje
1. Ocupaciones rurales	13.139	45,2	12.923	30,4
1.1. Trabajadores rurales	12.938	44,5	12.553	29,5
1.2. Propietarios-empleadores	201	0,7	370	0,9
2. Ocupaciones manuales	10.867	37,4	19.521	45,9
2.1. Tradicionales	6.797	23,4	11.871	27,9
2.2. Modernas	4.070	14,0	7.650	18,0
3. Ocupaciones no manuales	5.044	17,4	10.170	23,9
3.1. Rutina	3.271	11,3	6.250	14,7
3.2. Calificados	1.773	6,1	3.919	9,2
Total	**29.050**	**100,0**	**42.614**	**100,0**

Fuente: Instituto Brasileño de Geografía y Estadística (IBGE), muestra de los censos de población de 1970 y 1980, tabulaciones especiales.
Nota: Excluye los casos en que no se declaró ocupación.

La mano de obra masculina fue insuficiente para atender la demanda, lo que produjo una mayor participación de la mujer en áreas del mercado de trabajo, donde antes su presencia era escasa. Se crearon nuevos empleos, aumentando de manera indirecta el salario, lo que elevó el costo de oportunidad del trabajo exclusivamente doméstico. La rápida expansión de los estratos no manuales atrajo a las mujeres, en especial en sectores donde la feminización era más o menos extensa. Sin embargo, el ingreso masivo de estas al mercado laboral –el volumen absoluto de mujeres ocupadas casi se duplicó solo en la década de 1970– ocurrió en todos los sectores de la economía, en todos los estratos ocupacionales y en todas las regiones, constituyendo un fenómeno prácticamente universal en la sociedad brasileña.

Cuadro IV.6
Participación en la fuerza de trabajo por sexo, población de 10 o más años, 1950-1991
(En miles)

Año	Hombres			Mujeres		
	Población activa	Población inactiva	Tasa (en porcentaje)	Población activa	Población inactiva	Tasa (en porcentaje)
1950	14.610	3.478	81	2.508	15.962	14
1960	18.673	5.520	77	4.076	20.559	17
1970	23.392	9.165	72	6.165	27.140	19
1980	31.393	11.961	72	11.843	32.614	27
1991	39.489	15.580	72	18.967	38.646	33

Fuente: Censos de población.

La demanda de mano de obra no explica por sí sola la cada vez mayor proporción de mujeres en el mercado de trabajo, tendencia que perdura hasta la actualidad. Tampoco obedece a una supuesta pauperización de las familias, por la imposibilidad de los maridos y padres de proveer el sustento. Los ingresos individuales aumentaron en términos reales de manera considerable en el período 1950-1980. De hecho, también subieron, en virtud de la propia incorporación de la mujer al mercado laboral.[5] Todo parece indicar que la pauperización o creciente privación absoluta no puede servir de base explicativa de estos hechos, lo que sugiere que un factor determinante de esa participación corresponde a la oferta de mano de obra.

Ligado a la evolución de la mujer está su comportamiento reproductivo. Trabajar es un papel generalmente alternativo y, en cierto grado, conflictivo con el maternal. Por ello, la progresiva participación femenina en el mercado de trabajo, se acompaña de la rápida reducción de la tasa de fecundidad, que disminuyó de 6 hijos, antes de 1960, a cerca de 3,5 hijos por mujer a comienzos de los años ochenta, en todas las áreas y en todos los estratos. El incremento del trabajo femenino y la disminución del número de hijos parecen ser una forma de las familias brasileñas para escapar de la pobreza o realizar aspiraciones crecientes de consumo. Se trata de respuestas "modernas", cuya ubicuidad muestra que los cambios en el comportamiento sobrepasan los límites de los sectores estructuralmente "modernos" de la sociedad brasileña.

---

[5] Para más detalles sobre el aumento de los ingresos reales individuales y familiares y sobre la reducción de la pobreza en Brasil, véase Denslow y Tyler (1983) y Hoffmann (1987).

Cuadro IV.7

Cambios en la población femenina económicamente activa, 1970-1980

(*En miles*)

Grupos ocupacionales	1970		1980	
	Número	Porcentaje	Número	Porcentaje
1. Ocupaciones rurales	1.257	20,7	1.679	14,4
1.1. Trabajadores rurales	1.252	20,6	1.659	14,2
1.2. Propietarios-empleadores	5	0,1	20	0,2
2. Ocupaciones manuales	3.693	60,8	6.452	55,2
2.1. Tradicionales	2.833	46,6	4.953	42,4
2.2. Modernas	860	14,2	1.499	12,8
3. Ocupaciones no manuales	1.123	18,5	3.817	30,4
3.1. Rutina	874	14,4	2.964	23,1
3.2. Calificados	249	4,1	853	7,3
Total	**6.073**	**100,0**	**11.948**	**100,0**

Fuente: Instituto Brasileño de Geografía y Estadística (IBGE), muestra de los censos de 1970 y 1980, tabulaciones especiales.

Nota: Excluye los casos sin declaración de ocupación.

Las modificaciones sociales descritas se tradujeron en una movilidad sin precedentes en la historia brasileña. Los datos presentados en los cuadros IV.5 y IV.7 corresponden a 10 años de cambios. Al considerar un plazo acorde con los patrones de socialización de los sujetos, como la experiencia de dos generaciones consecutivas, se aprecia que la movilidad fue aún más drástica. Los datos de 1973 indican que el 61% de los hombres adultos procedía del estrato de trabajadores rurales, pero apenas el 31% de ellos pertenecía a él. Por otra parte, mientras el 20% de los hombres adultos procedía de los estratos manuales urbanos, el 43% permanecía en ellos en 1973. Los valores de origen y destino no manual eran del 20% y el 27% respectivamente. En total, cerca del 47% de los individuos había mejorado su posición ocupacional, mientras la movilidad descendente afectó apenas al 11% de los hombres. Ello refleja los efectos del cambio del perfil urbano-rural de la sociedad brasileña en la estructura ocupacional y constituye una experiencia bastante radical por su rapidez y profundidad.[6] Pero

[6] Las elevadas tasas de movilidad absoluta, que reflejan los cambios en la estructura ocupacional y sobre todo los efectos de la industrialización y la urbanización, no provocaron el debilitamiento de las barreras de clase. De hecho, muestra que "el caso brasileño es un ejemplo de movilidad estructural masiva que movió hombres a través de una estructura de

(continúa en la página siguiente)

lo más importante es que se difundió entre los brasileños la expectativa de movilidad ascendente, lo que significa, entre otras cosas, bienestar, acceso a bienes y orientación al consumo.

El éxito del modelo de desarrollo introdujo cambios en la estratificación social brasileña. En primer lugar, los nuevos papeles asumidos por el Estado se tradujeron en la expansión y consolidación de una gran burocracia. Al aumentar la protección estatal de los nuevos estratos, se amplió el número de ocupaciones ligadas a los servicios estatales, específicamente aquellas relacionadas con "servicios sociales".

En segundo lugar, el desarrollo de las estructuras oligopólicas privadas y las grandes empresas estatales implicó una expansión de los "trabajadores de corbata" en el sector administrativo de alta dirección (configurando relaciones de "servicio", en el sentido que le da Goldthorpe) o en sectores burocráticos dedicados a tareas rutinarias de ejecución y sin autoridad administrativa. Este estrato se convertiría progresivamente en un nicho de trabajo femenino. En este mismo contexto, se ampliaron las funciones de supervisión y control del trabajo manual que –aunque suponen escasa calificación formal– serán generalmente asumidas por varones, como es común en las funciones que conllevan cierta autoridad.

El modelo de desarrollo modificó también el sector de trabajadores manuales. El auge del sector industrial moderno, protegido de la competencia externa y de naturaleza oligopólica, creó un estrato diferenciado del conjunto de empleados de las industrias más tradicionales y competitivas. Esta diferenciación se debió, sin duda, al aumento de la productividad por el mayor nivel tecnológico de los sectores modernos y a que la concentración espacial favoreció un movimiento sindical dinámico y organizado. Así, la combinación de las cuasi rentas de las estructuras oligopólicas con una organización sindical fuerte engendró un estrato dentro del sector industrial moderno, que tuvo mejores condiciones de vida que los restantes estratos de trabajadores manuales, sobre todo aquellos excluidos de la "protección social" del Estado, que exigía un vínculo laboral establecido mediante contratos formales.

En resumen, la otra cara de la "modernización conservadora" fue el agravamiento de las desigualdades sociales, ya muy elevadas. Hay tres aspectos del modelo que explican su profundización: i) la concentración del

clases muy rígida" (Sobel, Hout y Duncan, 1985). Análisis realizados con datos muy posteriores, de 1996 (Pastore, Zylberstajn y Pagotto, 1983) y Do Valle Silva (1999) indicaron que esa generalización todavía continuaba siendo válida.

acceso y la propiedad de tierras que, a su vez, llevó a la proletarización de los estratos trabajadores rurales y a la inserción de la mano de obra migrante –en muchos casos trabajadores familiares no remunerados– en la base de la pirámide urbana; ii) la escasa importancia otorgada a la calificación formal o nivel educativo de la fuerza de trabajo, que era muy bajo al comenzar la transición y que creció muy lentamente. Se supone que este factor adquiere prioridad en los períodos de rápido crecimiento económico, en que la demanda de mano de obra calificada se intensifica, como ocurrió en la sociedad brasileña de los años setenta; y iii) las cuasi rentas de las estructuras oligopólicas o corporativas. El conflicto distributivo, agudizado por el bajo crecimiento, no solo agravó el proceso inflacionario sino que afectó las desigualdades, dadas las condiciones en que los grupos protegidos podían hacer prevalecer sus intereses.

Sin embargo, con tasas de crecimiento económico como las observadas entre 1960 y 1980 se necesitarían procesos redistributivos de extrema perversidad para que no mejorara la situación de las clases menos favorecidas. Pese a la concentración distributiva de los ingresos individuales, hubo una reducción considerable de los niveles de pobreza. Los datos relativos a la distribución de los ingresos de la PEA sugieren que el ingreso medio global se incrementó en un 155% en términos reales (precios de 1986) durante los dos decenios, lo que supone un ritmo del 4,7% al año (Bonelli y Sedlacek, 1989).

Los ingresos promedio crecieron en todos los deciles, tanto de 1960 a 1970 como en la década siguiente. Al estudiar el ingreso medio en cada decil, se observa que el patrón de crecimiento en los dos períodos tendió a una línea general en forma de U. El valor mínimo se registró precisamente en la mitad de la distribución, en los deciles quinto y sexto. No obstante, incluso allí, el crecimiento alcanzó un promedio de alrededor del 3,1% al año. Las dos discrepancias respecto de este patrón general se registraron en 1960-1970 en los dos deciles extremos: mientras en el decil superior los ingresos reales se duplicaron con creces a un ritmo cercano al 7% anual, el incremento correspondiente al decil inferior fue de apenas un 9% en total. Aunque las medias de crecimiento fueron inferiores en la década siguiente, no se observaron diferencias significativas con el patrón general descrito anteriormente.

Cuadro IV.8

Distribución del ingreso de la población económicamente activa, 1960, 1970 y 1980

Percentil	1960		1970		1980		Cambio de porcentaje en la renta media	
	Porcentaje del ingreso	Ingreso promedio	Porcentaje del ingreso	Ingreso promedio	Porcentaje del ingreso	Ingreso promedio	1970-1960	1980-1970
10-	1,9	162,9	1,2	176,9	1,2	266,2	9	50
10	2,0	179,6	2,1	312,9	2,0	459,3	74	47
10	3,0	267,4	3,0	457,9	3,0	666,7	71	46
10	4,4	388,5	3,8	581,0	3,6	807,8	50	39
10	6,1	543,1	5,0	765,5	4,4	998,2	41	30
10	7,5	672,6	6,2	940,3	5,6	1.262,5	40	34
10	9,0	798,0	7,2	1.099,4	7,2	1.622,2	38	48
10	11,3	1.002,7	10,0	1.517,5	9,9	2.236,4	51	47
10	15,2	1.353,6	15,2	2.309,2	15,4	3.477,1	71	51
10+	39,6	3.517,7	46,5	7.085,5	47,8	10.843,2	101	53
Gini	0,497		0,565		0,590		14	4
60-	24,9	367,6	21,2	539,1	19,7	743,5	47	37
20+	**54,8**	**2.435,6**	**61,7**	**4.697,4**	**63,3**	**7.160,2**	**83**	**52**

Fuente: R. Bonelli y G.I. Sedlacek, "Distribuição de renda: evolução no último quarto de século", *Mercado de Trabalho e Distribuição de Renda*, G.I. Sedlacek y R. Paes de Barros (eds.), Serie Monográfica, Río de Janeiro, Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (IPEA)/Instituto de Planejamento Econômico e Social (INPES), 1989.
Nota: Valores convertidos a precios en cruzeiros de septiembre de 1986.

Considerando los cambios en los ingresos reales de los sujetos económicamente activos, el número de miembros activos y el total de individuos de la familia, y tomando en cuenta la incorporación progresiva de mujeres al trabajo y la reducción del número de hijos, puede concluirse que hubo cambios profundos en el ingreso familiar per cápita.

De hecho, el análisis de los ingresos familiares también exhibe una baja significativa de la pobreza en el período estudiado. Por ejemplo, Hoffmann (1984) aplicó el esquema propuesto por Sen (1981) para examinar la evolución de la pobreza en Brasil, a la luz de los resultados de los censos de 1970 y 1980,[7] y obtuvo que, exceptuando el intervalo de renta I y

[7] Después de determinada la "línea de pobreza" -definida por Hoffmann como el ingreso familiar para ambos períodos equivalente a un salario mínimo de agosto de 1980-, se establece la proporción de familias definidas como pobres sobre el total de familias (símbolo H de Sen).
(continúa en la página siguiente)

el coeficiente de desigualdad entre los pobres G de la región norte –área esencialmente de frontera, en rápida expansión durante el período–, todos los indicadores de pobreza disminuyeron entre un censo y otro. En particular, la proporción de pobres decreció casi a la mitad en todo el país. Esta reducción pudo ser más espectacular, si el nordeste hubiera tenido un mejor desempeño, donde el nivel de pobreza aun así se contrajo en casi un 36%. Las cifras correspondientes a las demás regiones fueron casi uniformes, con reducciones de un 52% en la región norte y casi un 58% en la región sudeste. Los demás indicadores de pobreza también descendieron durante este decenio. Por ello, una medida agregada de pobreza –la medida de pobreza K, propuesta por Kakwani (1986)–, que tiene en cuenta estos indicadores, igualmente presenta señales inequívocas de mejora,[8] mostrando que las reducciones más trascendentes –dado el carácter multiplicativo de los componentes H, I y G del índice– se registraron en el sudeste y el sur, donde se concentró el núcleo de desarrollo brasileño en el período de posguerra.

El segundo indicador mide, de manera agregada, cuánto distan estas familias de la línea de pobreza. Cada familia pobre es representada por la diferencia de sus ingresos en relación con la línea de pobreza, es decir, por su "intervalo de ingresos". Agregándose todos estos intervalos y expresándolos como una proporción de la línea de pobreza, se obtiene la medida I, el "intervalo de pobreza" (de Sen) que mide la intensidad de la misma, que varía entre 0, que significa que ninguna familia pobre tiene ingresos por debajo de la línea de pobreza (siendo, por lo tanto, idénticas a la propia línea de pobreza), a un máximo de 1, que indica que todos los pobres tienen ingresos nulos. Sen propone otra medida, la desigualdad de ingresos entre los pobres, que se mide con el conocido coeficiente de Gini, aunque restringido a las familias pobres. Hoffmann calculó las tres medidas H, I y G para los años 1970 y 1980, respecto a Brasil y a las cinco regiones principales.

[8] En su propuesta para medir la pobreza Sen hizo uso de los tres índices H, I y G, proponiendo una medida general con la forma $P = [I + (1-G)]H$. Esta medida satisface una serie de axiomas básicos propuestos por el autor. Sin embargo, Kakwani (1986) muestra que la derivación de P en relación con I y G es tal que, por implicación, cuanto mayor sea la desigualdad de ingresos entre los pobres, menor será el aumento de la pobreza P cuando el intervalo de pobreza I aumenta, al contrario de lo que debería ocurrir. A raíz de esto, Kakwani propone una medida alternativa, en que la derivada es estrictamente positiva y que también satisface los axiomas de Sen: $K = HI(1+G)$.

Cuadro IV.9
Pobreza familiar en Brasil, 1970-1980

Región	Índice de Sen H I G				Medida de pobreza de Kakwani			
	1970	1980	1970	1980	1970	1980	1970	1980
Norte	0,453	0,218	0,373	0,422	0,239	0,302	0,209	0,120
Nordeste	0,682	0,439	0,510	0,431	0,311	0,284	0,420	0,243
Sur	0,359	0,161	0,403	0,403	0,266	0,266	0,883	0,082
Sudeste	0,271	0,115	0,451	0,408	0,315	0,279	0,161	0,060
Centro oeste	0,462	0,202	0,404	0,406	0,254	0,275	0,234	0,105
Brasil	0,422	0,219	0,466	0,420	0,302	0,283	0,256	0,118

Fuente: R. Hoffmann, "A pobreza no Brasil: análise dos dados dos censos demográficos de 1970 e 1980", trabajo presentado en el VI Encuentro Brasileño de Econometría, San Pablo, 1984.

Pastore, Zylberstajn y Pagotto (1983, p. 94) llegaron a conclusiones semejantes respecto del período 1970-1980, analizando especialmente las situaciones de "extrema pobreza", definidas como aquellas familias que sobreviven con un ingreso familiar per cápita de un cuarto de salario mínimo, que, grosso modo, también corresponde con la definición utilizada por Hoffmann, dado que el tamaño promedio de las familias brasileñas varió entre 4,8 y 4,4 durante aquel período. Concluyen que "las tabulaciones de los datos del censo de 1980 presentan una marcada disminución del porcentaje de familias en situación de extrema pobreza [...] tal porcentaje cayó del 44% en 1970 al 18% en 1980".

Los factores señalados –dinámica económica y comportamiento demográfico– tuvieron un papel importante en el aumento de los ingresos familiares per cápita. En un estudio referido al Estado de Río de Janeiro en el período 1970-1985 se sugiere que las principales causas fueron la reducción del tamaño de la familia –como consecuencia del descenso de la tasa de fecundidad– y el aumento del nivel de remuneración promedio de la población ocupada, producto del rápido crecimiento económico de esos años. En ese estado, ambos factores parecen tener una magnitud similar, sumando cerca del 80% del cambio total verificado en los ingresos (Figueiredo y Do Valle Silva, 1990).

C. La sociedad en crisis: 1980-1999

La crisis de la deuda de comienzos de los años ochenta paralizó al modelo sustentado en el Estado, revirtió algunas tendencias y condujo a un cambio radical del estilo de desarrollo, basado en la apertura comercial y financiera, la reducción de las actividades estatales –sobre todo de su participación directa en las actividades productivas, mediante la privatización de empresas estatales y servicios públicos–, la prioridad otorgada a la estabilidad macroeconómica –baja inflación, equilibrio presupuestario y en las cuentas externas–, y la introducción de políticas que propiciaran inversiones extranjeras privadas.

Las altas tasas de movilidad, que mediaban en la doble transición económica y demográfica y garantizaban la estabilidad social, comenzaron a enfrentar turbulencias cada vez mayores a partir de la recesión mundial posterior al segundo conflicto petrolero. Con la crisis de la deuda, Brasil pasó por su peor recesión de posguerra (1980-1983), seguida por un período de recuperación (1984-1985) y de auge económico en virtud del plan de estabilización de 1986, para, en adelante, declinar nuevamente. La estrategia, a partir de 1982, para enfrentar la reducida disponibilidad de fondos externos fue evitar el ajuste de la demanda interna y recuperar los niveles de gastos gubernamentales de la década anterior, recurriendo a la colocación de títulos de deuda pública (con mayores tasas de interés) y a la emisión de papel moneda. Hacia fines de la década, la tasa de inflación superaba el 1.000% anual.[9]

Esto no se tradujo en un aumento considerable del desempleo abierto, que incluso disminuyó en 1982, llegando casi a la mitad en 1987.[10] ¿Por qué fue así? La experiencia de crecimiento acelerado de las tres décadas anteriores puso en tela de juicio la idea de que, en condiciones de desarrollo dependiente, la sustitución de importaciones industriales no podía crear suficientes puestos de trabajo, sobre todo en las áreas urbanas. Habría un

---

[9] La estrategia adoptada permitió a Brasil mostrar una tasa media de crecimiento anual del PIB per cápita de alrededor del 0,9% en el período 1982-1988, mientras en el resto de América Latina fue del -1,4% al año. Por otra parte, mientras la tasa media de inflación anual en los otros países de la región fue de alrededor del 149,8% durante ese período, la inflación brasileña llegó al 301,9% al año, omitiendo la explosión inflacionaria de fines de 1989, comienzos de 1990 (Fox y Morley, 1991).

[10] La Encuesta mensual de empleo del IBGE indica que en 1980 la tasa del desempleo abierto en San Pablo era del 7,2%, valor que se repitió al año siguiente, pero disminuyó al 5,5% en 1982. Volvió a incrementarse al 6,8% y se redujo bastante después de 1985, para llegar al 3,8% en 1987. Los valores promedio correspondientes a otras áreas urbanas mostraron un comportamiento similar.

progresivo aumento de un sector residual llamado "marginal" o "informal" de productividad mínima. La experiencia de la década de 1980 modificó el concepto de este sector informal,[11] haciendo más evidente que informalidad no era sinónimo de pobreza y subempleo. De hecho, el nivel de remuneración en este sector puede ser superior al del sector formal, advirtiéndose una considerable movilidad voluntaria hacia este sector, en busca de mejores condiciones económicas o de un trabajo sin patrón.

También debe tenerse en cuenta que el sector informal no solo caracteriza al Tercer Mundo, puesto que reapareció con gran vigor en países como España, Gran Bretaña, Italia e incluso Estados Unidos, resaltando su gran heterogeneidad, que incluye al trabajador asalariado sin vínculo legal, a los trabajadores autónomos y pequeños empresarios y propietarios, y supone importantes diferencias en las formas de su inserción en el proceso productivo. En las economías periféricas, su causa básica es la coexistencia de una oferta abundante de mano de obra con una detallada reglamentación y protección del trabajo asalariado. Las empresas, en este contexto, intentan eludir las restricciones a la flexibilidad y al abaratamiento de la mano de obra. A la legislación laboral –bastante onerosa en el caso brasileño–, se suman las crecientes restricciones (particularmente problemáticas en los sectores más competitivos, donde la posibilidad de transferencia a los precios es menor) que el poder sindical plantea a las empresas y las kafkianas exigencias legales para la creación y funcionamiento de las pequeñas y medianas empresas. El principal mecanismo de articulación entre los sectores formal e informal es la subcontratación de servicios, lo que indica que la informalidad tiene un espacio propio en los intersticios de la producción capitalista, incluso la más avanzada, y que su importancia crece cuando la flexibilidad productiva y la reducción de costos de la mano de obra se tornan más apremiantes. Ese fue el caso de las sucesivas crisis que marcaron la experiencia brasileña en los años ochenta.

Las tendencias del empleo por sector presentaron algunas peculiaridades.[12] Durante el período recesivo de 1980-1983 hubo una oscilación en el empleo agrícola, lo situaban por debajo del nivel inicial. En el sector formal urbano se mantuvo estable y superó levemente el nivel de 1980. El

---

[11] Subsiste una gran controversia respecto al trabajo "informal". Portes y Sassen-Koob (1987) proponen que este concepto se refiere a situaciones de trabajo caracterizadas por la ausencia de: i) una clara separación entre capital y trabajo; ii) una relación contractual entre ambos; y iii) una fuerza laboral que recibe salario y cuya condición de trabajo y pago está regulada legalmente.

[12] Los datos y estimaciones utilizados a continuación fueron tomados del trabajo de Fox y Morley (1991).

informal urbano se expandió en forma considerable, al aumentar un 27% entre 1980 y 1983, lo que explica probablemente el inesperado descenso del desempleo abierto.

Los tres sectores crecieron durante la etapa de recuperación de 1984-1985, en especial el sector informal, que se incrementó a un 49% respecto de 1980. A partir de 1985, el empleo agrícola retrocedió casi al nivel inicial, mientras los sectores formal e informal continuaron creciendo, el primero, en un 25% y el segundo, en un 69% respecto de 1980.

Al descomponer el empleo por subsectores, se aprecia que el privado presentó una tendencia descendente durante todo el período considerado. Al finalizar la recesión en 1983 se había reducido al 89% del nivel inicial, para luego recuperarse lentamente y situarse en 1986 a apenas un 2% del valor de 1980. El empleo público, en cambio, se incrementó de manera constante, acelerándose a partir de 1984, con la instalación de la Nueva República. En 1986 el empleo público se elevó a un 43% en relación a 1980, lo que es probable haya continuado durante el resto de la década, acentuándose con el ciclo político-electoral. La disminución del desempleo abierto se explica por el crecimiento tanto del sector informal como del empleo público.

En el sector público, la expansión del empleo fue acompañada en los comienzos por un rígido control salarial; el salario real cayó en 1984 hasta un 78% del valor de 1980, para luego recuperarse bruscamente igualándose a los del sector privado, que habrían crecido un 17% respecto de 1980. La equivalencia salarial entre los dos sectores se mantuvo, grosso modo, durante el resto del decenio. Desde 1984, el sector público combina crecimiento del número de empleados y del nivel salarial promedio, lo que, al finalizar la década, era un importante componente del déficit público, agravado por la recuperación –concedida al final del gobierno de Sarney– de las pérdidas salariales ocasionadas por los planes de estabilización. La nómina salarial consumía una parte considerable del presupuesto público.

En la lucha contra la pobreza, los años ochenta entrañaron un importante retroceso, exceptuando 1986 por los efectos del Plan Cruzado,[13] aumentando la incidencia de la pobreza que llega a su punto máximo en 1983. Ese año, la proporción de familias pobres alcanzó casi el 31% frente al 18% en 1980. En 1987 la situación seguía agravándose y, por primera vez, el número de pobres en las áreas urbanas era casi idéntico al de las áreas rurales.

En la misma década, el nivel de ingresos personales tendió a seguir

---

[13] Sus repercusiones sobre los niveles reales de bienestar son difíciles de evaluar debido al concomitante fenómeno de desabastecimiento de algunos items de consumo.

el movimiento cíclico de la economía. Tomando 1980 como año base con valor igual a 100, se observa que las remuneraciones y salarios de la PEA disminuyeron en forma constante hasta 1984, alcanzaron un máximo de 121 durante el año del Plan Cruzado (1986) y descendieron en los dos años siguientes, para volver a recuperarse y llegar a un modesto nivel de 109 en 1989. No obstante, este patrón general no fue el mismo para todos los sectores. Los más protegidos inclusive mejoraron sus niveles de ingreso. Por ejemplo, en 1989 los salarios pagados por la industria paulista habían crecido un 66% respecto de 1980. La divergencia entre las dos series se pronunció en el período posterior a 1984. Como resultado de esas tendencias divergentes, la distribución del ingreso se deterioró. La proporción del ingreso correspondiente al 50% de los individuos con ingresos más bajos, que era del 14,5% en 1981, disminuyó al 11,2% en 1989. Por otra parte, el decil superior aumentó del 44,9% al 51,5%. Por esta razón el coeficiente de Gini se incrementó de 0,55 en 1981 a 0,62 en 1989.

En otras palabras, el nivel de ingresos personales de todos los grupos, con excepción del 10% más "rico", disminuyó en la década de 1980, que se pronunció más cuanto menor era el nivel de ingresos del grupo. El salario medio del 10% más "pobre" se contrajo a un ritmo del 6% por año, una tasa que duplica la de los demás grupos.

Cuadro IV.10
Evolución del nivel de ingresos, 1979-1990
(1980=100)

Año	PIB per cápita	Ingreso familiar per cápita	Ingreso familiar total	Salarios industriales en San Pablo	Salarios promedio de la PEA
1979	94	–	97	93	92
1980	100	100	100	100	100
1981	93	88	87	105	89
1982	92	101	97	107	–
1983	87	70	67	94	76
1984	89	76	71	97	75
1985	94	91	85	120	87
1986	100	134	125	151	121
1987	101	100	91	144	93
1988	99	93	84	153	92
1989	100	106	94	166	109
1990	94	97	81	143	89

Fuente: R.P. de Barros, R. Mendonça y S. Rocha, "Welfare, inequality, poverty, social indicators and social programs in Brazil in the 1980s", 1993, inédito, p. 5, cuadro 1.

Si los años ochenta se caracterizaron por la estabilización de la estructura productiva y ocupacional, el nuevo modelo alteró el perfil productivo y el mercado de trabajo. La rápida apertura comercial y el "ancla cambiaria" para controlar la inflación –que era favorable a las importaciones– supuso una mayor exposición a la competencia internacional y una reestructuración de las empresas y la racionalización de sus procesos, desconcentrando y horizontalizando la producción, introduciendo nuevas tecnologías y métodos organizacionales, y subcontratando actividades secundarias.

Los cambios más destacados de esa reestructuración productiva fueron: i) la desindustrialización; ii) el aumento de la productividad; iii) la reducción del empleo formal con los beneficios y la protección de la legislación laboral (cuyo valor específico se había desvirtuado por la casi universalización de estos derechos en la Constitución de 1988); iv) la tercerización de la actividad económica, con el aumento del empleo en los sectores de comercio y servicios, caracterizados por la escasa formalización de las relaciones laborales, lo que contribuyó aún más a la tendencia general a la informalidad; y v) el aumento del desempleo abierto.

De esta manera, de 1990 a 1997 la proporción de personas ocupadas en la industria de transformación disminuyó del 14,9% al 12,9% en todo el país. Esta merma relativamente modesta esconde, sin embargo, un cambio importante en la reestructuración productiva, que trajo aparejada una desconcentración espacial. La inversión de capital se trasladó a áreas con oferta de mano de obra más barata, por lo que la contracción del empleo industrial (y el aumento del desempleo abierto) fue mucho mayor en las principales regiones metropolitanas, como en el Estado de San Pablo que concentraba el parque industrial brasileño.

Por otra parte, entre 1992 y 1997 la población ocupada aumentó casi 4 millones en todo el país. El 63% de estos nuevos empleos correspondió a las ramas de prestación de servicios, comercio de mercaderías y a la industria de la construcción, sectores que hacen uso intensivo de mano de obra, donde las relaciones de trabajo son con frecuencia informales. Crecieron también los puestos relacionados con los servicios sociales (14,6%), los servicios auxiliares de la actividad económica y el transporte y las comunicaciones (7,9%). Se observó una clara tendencia a la tercerización de la actividad económica.

Llama la atención la notable estabilidad temporal del índice de Gini en las últimas décadas: en 1981 tenía un valor de 0,59, oscilando entre esa cifra y 0,60 hasta 1987, aumentó ligeramente a 0,62 al año siguiente

y alcanzó su máximo de 0,64 en 1989. Desde ese momento comenzó a descender, y permaneció casi estático en 0,60 entre 1993 y 1999.

No obstante, esta cuasi estabilidad del índice de Gini encubre los cambios que realmente ocurrieron durante este período, conforme a otros indicadores equivalentes, por ejemplo, al comparar la fracción de los ingresos totales del 20% con mayores ingresos con la del 20% con menores ingresos, se verifica que esta razón era de un 24,0 en 1981, es decir, que el 20% privilegiado recibía 24 veces más que el quintil de menores ingresos. En 1989 había aumentado en un 43%, llegando a un valor de 34,4. En ese mismo período el índice de Gini tuvo un comportamiento similar, elevándose apenas en un 8,5%. Después, ambos indicadores siguieron la misma tendencia, pero mientras la razón 20+/20- disminuyó casi un 21% para alcanzar un valor de 27,2 en 1999, el índice de Gini se contrajo solo en un 6%.

Al examinar la razón entre lo apropiado por el decil superior y el 40% más "pobre", se obtienen resultados similares: se incrementó un 39%, pasando de 22 en 1981 a 30 en 1989, para descender a 23 en 1999 (véase el gráfico IV.2).

Lo anterior sugiere la relativa insensibilidad del índice de Gini para captar los movimientos en los extremos de la distribución del ingreso, dando una impresión errónea de estabilidad temporal, que subestima la verdadera magnitud del movimiento ascendente en los años ochenta (sobre todo entre 1986 y 1989) y el retroceso de la década siguiente. En este sentido, el índice de Theil (véase el gráfico IV.1) refleja de manera más adecuada la dinámica de los cambios en la desigualdad de ingresos. Según el gráfico, el valor en 1981 era 0,69, y llegó a 0,89 en 1989 (incremento del 29%), para disminuir al 19%, al llegar a 0,72 en 1999, lo que concuerda con la evolución de las diferencias entre "ricos" y "pobres" señaladas previamente.

D. Una propuesta de clasificación ocupacional

La discusión precedente permite elaborar una propuesta de clasificación ocupacional, para estudiar los cambios en la estratificación y la movilidad social. Se utilizan bases de datos que proceden de la Encuesta Nacional por Muestra de Hogares (PNAD), realizada anualmente por la Fundación del IBGE. Se usa un archivo único que reúne información de las PNAD de 1995 a 1999. Los datos relativos a los ingresos individuales se deflactaron utilizando los valores del Índice Nacional de Precios al Consumidor (INPC), tomando como período de referencia septiembre de 1996.

Los estratos o clases ocupacionales aquí adoptados, por una parte, discriminan situaciones socialmente distintas y significativas y, por otra, aseguran que cada estrato tenga una relativa homogeneidad en cuanto a las situaciones de trabajo y de mercado (posición socioeconómica similar). También se procuró una cierta economía clasificatoria, para que el número de estratos distinguidos no fuera muy reducido –y no violar el principio de homogeneidad interna– ni muy elevado, lo que crearía dificultades operacionales y analíticas.

Los datos recogidos por las PNAD sobre la situación de trabajo actual de los individuos cubren una amplia gama de características: ocupación, posición laboral (empleado, empleador, por cuenta propia, entre otras), rama de actividad y posesión de contrato de trabajo en el caso de los empleados. Lamentablemente, no hay información acerca del número de empleados que tienen los empleadores ni del número de supervisados por quienes realizan esas tareas, y así poder construir una categorización de clases o estratos. Además, los datos sobre la situación laboral son escasos respecto del pasado: los datos relativos a la primera ocupación del individuo se limitan a la ocupación principal y a la posición en ese empleo. La información es aún más restringida respecto del origen familiar, limitándose a la ocupación paterna.

Por estos motivos, una clasificación ocupacional con el doble propósito de caracterizar la situación de trabajo actual de los individuos y su trayectoria de movilidad social –comparándola con la paterna o con la que tuvo al momento de ingresar en el mercado laboral– debe basarse en datos comunes a los puntos temporales de referencia. En nuestro caso, la ocupación principal es el factor común respecto del origen familiar –ocupación paterna– y a la primera y actual ocupación del individuo. En virtud de esto, se propone una clasificación puramente laboral, de modo que pueda servir al análisis de la movilidad, pero también total para elaborar un mapa más detallado y significativo de la situación de trabajo actual cuando sea necesario. Esto último se logra por desagregación, recurriendo al cruzamiento con otras características, como la posición en el trabajo o la rama de actividad.

La clasificación ocupacional adoptada por el IBGE consiste en un conjunto extenso de títulos laborales detallados. Nuestro punto de partida, es agrupar esas categorías siguiendo un criterio sectorial, que distingue a los trabajadores del sector primario (rural) de los empleados en los sectores urbanos, secundario y terciario. En cada una de estas categorías se aplicó la distinción entre trabajo manual y no manual/mental, originándose por lo tanto cuatro estratos básicos.

La clasificación del IBGE también incorpora criterios no estrictamente ocupacionales, que permiten distinguir ramas de actividad o posición en el empleo. Respecto de las posiciones no manuales urbanas es posible establecer la rama de actividad a que corresponde típicamente la ocupación y, así, separar los trabajadores de servicios de los trabajadores industriales. Debido a las peculiares características del proceso de industrialización brasileño, ya señaladas –en que las industrias más tardías y modernas tienden a ser oligopólicas, mientras las industrias pioneras y tradicionales tienen un perfil más competitivo, ligadas a situaciones de mercado y de protección social diferenciadas–, se consideró pertinente adoptar la distinción entre ocupaciones en industrias modernas (electrónica, metalúrgica, mecánica y otras), ocupaciones en industrias tradicionales (alimentación, vestimenta, construcción civil, y otras) y el artesanado.

En las ocupaciones manuales de servicios es relevante discriminar entre los trabajadores domésticos, los trabajadores en servicios personales y los vendedores ambulantes, teniendo en cuenta su relevancia en el análisis de la inserción diferencial de los grupos de género y raza. Estas distinciones permiten especificar seis situaciones de trabajo en el grupo manual urbano.

Problemas clasificatorios más complejos surgen respecto de las ocupaciones no manuales urbanas, ya que muchas de ellas se encuentran en el límite entre trabajo manual y no manual, porque los criterios clasificatorios se refieren más al *situs* que a la naturaleza técnica del desempeño ocupacional. Tampoco existen datos que permitan precisar la posición de los trabajadores en la estructura de autoridad.

La primera distinción de interés –derivada de la clasificación del IBGE– es la relativa a las funciones técnicas y administrativas. Entre las primeras se optó por destacar aquellas cuyo desempeño exige, por lo general, educación superior. Asimismo –por la relevancia de las distinciones de estatus en la cima de la estructura ocupacional y la importancia económica de la actuación de las instituciones de defensa de intereses corporativos–, se distinguió entre profesiones liberales "clásicas" (ingeniería y arquitectura, medicina, odontología, derecho y economía) de aquellas ocupaciones de nivel superior.

En las funciones administrativas, se separaron actividades relacionadas con la propiedad (propietarios y trabajadores independientes) y funciones asalariadas. En este último caso, para aproximarse a la posición en la estructura de autoridad organizacional, se introdujeron tres distinciones según el nivel de supervisión: dirigentes y administradores de alto nivel,

funciones administrativas de supervisión del trabajo manual, y funciones de rutina y de escritorio. Estas dos últimas, de carácter puramente subordinado, que no involucran autonomía de decisión, caracterizarían probablemente un nicho ocupacional femenino o no blanco.

Por último, entre los propietarios –compuestos por una abrumadora mayoría de pequeños dueños–, se distinguió entre empleadores y empresarios independientes. Estos son, sin duda, los estratos más problemáticos, ya que no es posible discriminar entre los pequeños y los grandes empleadores (lo que permitiría una división más clara entre la pequeña y la alta burguesía) y porque el grupo de empresarios independientes se limita a los propietarios en el sector de servicios y comercio. Todo indica que en la clasificación ocupacional del IBGE el empresario industrial independiente está identificado como trabajador manual.

En resumen, la clasificación aquí propuesta se compone de 16 grupos/estratos/clases ocupacionales (véase el cuadro IV.11). Como puede observarse, los estratos no manuales representan poco más de un tercio de las personas ocupadas, mientras los trabajadores urbanos representan cerca del 44% de la fuerza de trabajo. Obviamente el resto corresponde a los trabajadores rurales. Cabe destacar la segregación ocupacional por género, donde la fuerza de trabajo femenina se concentraba principalmente en dos nichos ocupacionales, uno referido al trabajo manual y otro al trabajo no manual: el servicio doméstico y las ocupaciones no manuales de rutina. Como cada uno de estos estratos absorbe el 16,5% de la población ocupada (PO) femenina, puede decirse que cubren un tercio de las posiciones ocupacionales femeninas. En contraste, la PO masculina está mucho menos concentrada, aunque es evidente su ausencia en los estratos relativos al servicio doméstico y los servicios personales.

Cuadro IV.11
Estratos ocupacionales por género, Brasil, 1995-1999
(En porcentajes)

Estado ocupacional	Género		Total
	Masculino	Femenino	
1. Profesionales liberales	1,6	1,3	1,5
2. Dirigentes	2,6	2,1	2,4
3. Propietarios empleadores	3,9	2,0	3,1
4. Otros profesionales	1,7	4,2	2,7
5. Supervisores del trabajo manual	0,8	0,1	0,5
6. Ocupaciones técnicas y artísticas	5,0	9,8	7,0
7. Empresarios independientes	4,5	3,8	4,2
8. Ocupaciones no manuales de rutina	10,7	16,5	13,1
9. Trabajadores industria moderna	8,8	0,7	5,5
10. Trabajadores servicios generales	15,6	5,5	11,5
11. Trabajadores servicios ambulantes	2,2	3,3	2,7
12. Trabajadores industria tradicional	16,5	8,9	13,4
13. Trabajadores servicios personales	1,5	7,0	3,8
14. Trabajadores servicio doméstico	0,8	16,5	7,2
15. Propietarios empleadores rurales	1,1	0,1	0,7
16. Trabajadores rurales	22,6	18,3	20,9
Total	**100**	**100**	**100**

Fuente: Encuesta Nacional por Muestra de Hogares (PNAD), 1995 a 1999, tabulación del autor.

¿Es eficaz la clasificación propuesta para captar distinciones respecto de la situación de mercado de los individuos? Para ello, se procedió a un análisis de varianza simple (Anova), que se utiliza en la clasificación ocupacional para predecir ciertas características individuales. Se seleccionaron dos de dichas características: el nivel educativo individual –medido en términos de años de escolaridad terminados con éxito– y los ingresos individuales –en logaritmos naturales–. Los resultados obtenidos sobre la base de las muestras agrupadas por las PNAD referentes a los años 1995 a 1999, relativas a individuos con edades de 20 a 65 años (véase el cuadro IV.12).

La relación entre la posición ocupacional y el nivel educativo es bastante marcada: la varianza explicada alcanza casi a un 50%. Esta medida indica la fuerza de los títulos académicos, es decir, el nivel de homogeneidad interna y de diferenciación externa de los estratos ocupacionales respecto de la escolaridad individual.

También es notoria la relación entre la posición ocupacional y los ingresos individuales. La clasificación ocupacional da cuenta por sí sola del 35% de

las diferencias en los (log)ingresos individuales. Parece, por tanto, discriminar las diferencias en la situación laboral y de mercado de los individuos.

CUADRO IV.12
PROMEDIO DE AÑOS DE ESCOLARIDAD E INGRESOS POR ESTRATO OCUPACIONAL, BRASIL, 1995-1999

Estrato ocupacional	Años de escolaridad	Log ingresos
1. Profesionales liberales	14,76	7,4411
2. Dirigentes	11,48	6,8375
3. Propietarios empleadores	9,68	7,0016
4. Otros profesionales universitarios	13,71	6,5956
5. Supervisores del trabajo manual	8,07	6,3807
6. Ocupaciones técnicas y artísticas	10,76	6,0685
7. Empresarios independientes	6,52	5,8616
8. Ocupaciones no manuales de rutina	9,54	5,9412
9. Trabajadores industria moderna	6,65	5,9892
10. Trabajadores servicios generales	5,15	5,5930
11. Vendedores ambulantes	5,42	5,2833
12. Trabajadores industria tradicional	4,77	5,4750
13. Trabajadores servicios personales	5,53	5,2450
14. Trabajadores servicio doméstico	4,14	4,8896
15. Propietarios empleadores rurales	5,99	6,3994
16. Trabajadores rurales	2,56	4,8762
ETA2	0,494	0,347

Fuente: Encuesta Nacional por Muestra de Hogares (PNAD), 1995 a 1999, tabulación del autor.

E. Desigualdades ocupacionales en cuanto a los ingresos

Desde el punto de vista sociológico, se analizan las desigualdades entre grupos sociales definidas a partir de categorías nominales, como género o raza. Es posible suponer que existen instituciones –como relaciones asimétricas de poder en el mercado laboral, protecciones excluyentes, mecanismos discriminatorios o de segmentación del mercado, entre otras– que las convierten en "desigualdades duraderas" reproducidas socialmente. Las desigualdades entre individuos derivan de factores irrelevantes desde el punto de vista analítico e, inclusive, de un componente aleatorio. Por ese motivo, desde una perspectiva de justicia social, es más pertinente abordarlas entre grupos relevantes que entre las personas. A continuación se examinan las diferencias en la evolución temporal del promedio (aritmético) de ingresos personales de los grupos sociales que interesan a los análisis sociológicos, como las categorías de género, raza-color y clases-estratos ocupacionales.

El cuadro IV.13 presenta el promedio de ingresos del trabajo principal, expresado en reales de 1999 (corregidos según el INPC) respecto de los estratos ocupacionales definidos y correspondientes a 1981, 1990 y 1999. Esos ingresos, se pueden atribuir sin ambigüedad a la actividad descrita por la categoría ocupacional. Esto no sería posible respecto, por ejemplo, de los ingresos totales, dado que un mismo individuo puede percibir beneficios por el desempeño de otra ocupación (secundaria). Recuérdese, sin embargo, que a pesar de que los ingresos del trabajo principal constituyen cerca del 90% de los ingresos de todos los individuos, ese porcentaje es menor en ciertos casos. Los profesionales liberales y otros profesionales universitarios generan una proporción considerable de ingresos de otros trabajos. Por ello, el análisis del ingreso principal podría subestimar las diferencias reales entre los grupos, pero, al examinar las tendencias temporales, se concluye que esas diferencias son insignificantes, y exigirían que los ingresos ajenos al trabajo principal evolucionaran de manera muy diferente para cancelar o invertir la tendencia, lo que es poco probable.

CUADRO IV.13

INGRESOS DEL TRABAJO PRINCIPAL EN REALES DE 1999, POR ESTRATO OCUPACIONAL, BRASIL

Estrato ocupacional	Ingresos del trabajo principal		
	1981	1990	1999
1. Profesiones liberales	2.266,27	2.097,11	2.436,72
2. Dirigentes	1.690,64	1.448,16	1.548,41
3. Empleadores	1.525,74	1.550,16	1.817,89
4. Otros profesionales universitarios	1.246,20	1.097,16	1.166,43
5. Supervisión trabajo manual	946,79	804,99	765,12
6. Ocupaciones técnicas/artísticas	644,44	581,52	721,83
7. Empresarios independientes	539,93	547,04	577,11
8. No manual rutina	519,16	453,19	505,59
9. Trabajadores industrias modernas	517,99	434,20	513,49
10. Trabajadores servicios generales	326,30	302,88	376,05
11. Trabajadores comercio ambulante	317,18	300,05	282,64
12. Trabajadores industrias tradicionales	279,82	247,58	315,62
13. Trabajadores servicios personales	189,31	182,72	273,57
14. Servicio doméstico	104,29	103,45	168,12
15. Propietarios rurales	1.137,36	1.097,91	1.144,67
16. Trabajadores rurales	208,73	167,38	200,97
Total	**441,23**	**435,75**	**510,34**

Fuente: Encuesta Nacional por Muestra de Hogares (PNAD), 1981, 1990 y 1999, tabulaciones del autor, corrección según el Índice Nacional de Precios al Consumidor (INPC).

Pese al aumento en el promedio de ingresos reales en alrededor del 16% durante el período, el crecimiento correspondió solo a la década de 1990. De hecho, entre 1981 y 1990 hubo una disminución de poco más del 1%, compensada por un incremento del 17% de 1990 a 1999. Sin embargo, las tendencias por estrato ocupacional, son bastante más complejas y están matizadas de pérdidas y ganancias en ambas décadas.

En los años ochenta, se redujeron los ingresos reales de casi todos los estratos, exceptuando los (propietarios) empleadores y los empresarios independientes, cuyas ganancias fueron modestas (1,6% y 1,3% respectivamente). La distribución de las pérdidas casi generalizadas fue muy desigual: las mayores afectaron a trabajadores rurales (-19,8%), trabajadores de industrias modernas (-16,2%), supervisores del trabajo manual (-15,0%), dirigentes (-14,3%), empleados en ocupaciones no manuales de rutina (-12,7%), otros profesionales universitarios (-12,0%) y trabajadores de las industrias tradicionales (-11,5%). Las pérdidas de los trabajadores domésticos (-0,8%) y en servicios personales (-3,5%) –donde predomina la mano de obra femenina– fueron relativamente modestas.

En la década de 1990, solo tuvieron pérdidas los trabajadores ambulantes (-5,8%) y los supervisores de trabajo manual (-5,0%). Todos los demás estratos registraron ganancias. Las más notables corresponden a los que se sitúan en la base de la jerarquía: trabajadores domésticos (62,5%) y servicios personales (49,7%). Destacan los aumentos reales de trabajadores de industrias tradicionales (27,5%), trabajadores de servicios generales (24,2%), ocupaciones técnicas y artísticas (24,1%) y trabajadores rurales (20,1%). Las menores ganancias se observaron entre propietarios rurales (4,3%) y empresarios independientes (5,5%).

Al cabo de las dos décadas cambió la estructura de las desigualdades. Algunos estratos sufrieron pérdidas graves, como los supervisores del trabajo manual, cuya merma media acumulada fue del 19%, y los ambulantes, cuyos ingresos se redujeron alrededor del 11%. Los dirigentes terminaron con una disminución acumulada del 8,4%; otros profesionales universitarios vieron reducidos sus ingresos reales en un 6,4%. Por otra parte, los propietarios-empleadores aumentaron sus ingresos reales casi en un 19% de 1981 a 1999.

Lo más significativo tal vez sea que las mayores ganancias se registraron en estratos ligados a los servicios, es decir, ocupaciones técnicas y artísticas (12,9%), servicios generales (15,2%) y, sobre todo, en la base de la pirámide ocupacional, trabajadores de servicios personales (44,5%), y los empleados domésticos (61,2%).

Por último, mientras los trabajadores de las industrias modernas apenas consiguieron recuperar las pérdidas de la década precedente, quienes estaban en las industrias tradicionales –con una proporción considerable de mano de obra femenina–, registraron ganancias reales acumuladas de casi un 13%. Así, las diferencias salariales entre esos segmentos descendieron bastante.

La comparación de la escala de ingresos reales de 1981 y 1999 muestra modificaciones relevantes, con cambios en la posición relativa de algunos estratos. En la cima de la jerarquía, los propietarios-empleadores sobrepasaron a los dirigentes, que se ubicaron en la segunda posición, mientras en la base los trabajadores de las industrias tradicionales superaron a los trabajadores del comercio ambulante y los trabajadores de servicios personales sobrepasaron a los trabajadores rurales, que quedaron en la penúltima posición entre los estratos de menores ingresos.

Hubo un descenso considerable de las desigualdades de ingresos entre los estratos ocupacionales, debido a que los trabajadores situados en la base de la jerarquía en 1981 obtuvieron ganancias extraordinarias, solo menores a las de los empleadores. La reducción de las desigualdades parece haber ocurrido en la primera parte de la década, observándose pocas alteraciones de 1995 en adelante (véase el cuadro IV.14). A pesar del aumento significativo de los ingresos promedio entre 1995 y 1998 (32,2% en términos reales) y a la disminución del 2,7% al año siguiente, la estructura y las tendencias fueron constantes durante el quinquenio, continuando los patrones anteriores.

Cuadro IV.14
Ingresos del trabajo principal en reales de 1999, por estrato ocupacional, Brasil, 1995-1999

Estrato ocupacional	Ingresos del trabajo principal				
	1995	1996	1997	1998	1999
1. Profesionales liberales	2.020,28	2.178,48	2.359,83	2.559,07	2.436,72
2. Dirigentes	1.279,55	1.345,93	1.453,13	1.628,49	1.548,41
3. Empleadores	1.486,66	1.685,96	1.816,30	1.871,35	1.817,89
4. Otros profesionales universitarios	884,88	979,22	1.070,54	1.221,55	1.166,43
5. Supervisión trabajo manual	652,52	709,35	769,99	818,65	765,12
6. Ocupaciones técnicas/artísticas	539,11	583,87	667,04	718,50	721,83
7. Empresarios independientes	475,88	597,68	611,97	609,43	577,11
8. No manual rutina	403,83	442,75	481,40	509,26	505,59
9. Trabajadores industrias modernas	415,56	469,19	492,29	504,23	513,49
10. Trabajadores servicios generales	287,69	343,97	364,99	383,64	376,05
11. Trabajadores comercio ambulante	263,89	291,64	282,51	299,50	282,64
12. Trabajadores industrias tradicionales	248,79	286,13	303,88	324,40	315,62
13. Trabajadores servicios personales	212,27	249,24	267,97	280,85	273,57
14. Servicio doméstico	118,41	139,70	150,86	163,84	168,12
15. Propietarios rurales	922,18	1.181,66	1.288,99	1.282,90	1.144,67
16. Trabajadores rurales	155,42	183,24	184,82	193,33	200,97
Total	**396,69**	**454,37**	**487,50**	**524,51**	**510,34**

Fuente: Encuesta Nacional por Muestra de Hogares (PNAD), 1995 a 1999, tabulaciones del autor.

Para visualizar la tendencia en la reducción de las desigualdades interestratos, se toma el valor promedio de cada estrato como una razón respecto al de menores ingresos, los empleados domésticos. El gráfico IV.3, presenta la evolución temporal de esos cocientes. Las mayores ganancias relativas de los estratos de la base acentúan la reducción del rango total de las diferencias. Así, los profesionales liberales, cuya remuneración en 1981 era casi 22 veces mayor que la del estrato de base, baja a casi 20 en 1990 y a menos de 15 en 1999. En otras palabras, disminuyó casi un tercio la amplitud máxima de las desigualdades. El mayor impulso descendente tuvo lugar en la década de 1990, en que los propietarios-empleadores –estratos privilegiados– obtuvieron alguna ganancia importante en el período. Pero inclusive en este caso, la razón respecto a las categorías de la base de la pirámide decreció considerablemente. Solo en la década de 1990 el cociente de los ingresos de los empleadores se redujo un 28% en relación con los empleados del servicio doméstico (de 15 en 1990 a menos de 11 en 1999).

En resumen, cuando se dice que la evolución de las desigualdades entre individuos fue "estable" no se refleja adecuadamente la dinámica. Los indicadores de desigualdad mostraron un marcado aumento en la década de 1980, sobre todo después de 1986. El máximo histórico de desigualdad se registró en 1989, cuando los ingresos del decil más "rico" llegaron a ser 30 veces los del 40% más "pobre". A partir de ese año, la desigualdad menguó y 10 años después llegó a los niveles observados a inicios del período –alrededor de 23– (véanse los gráficos IV.1, IV.2 y IV.3).

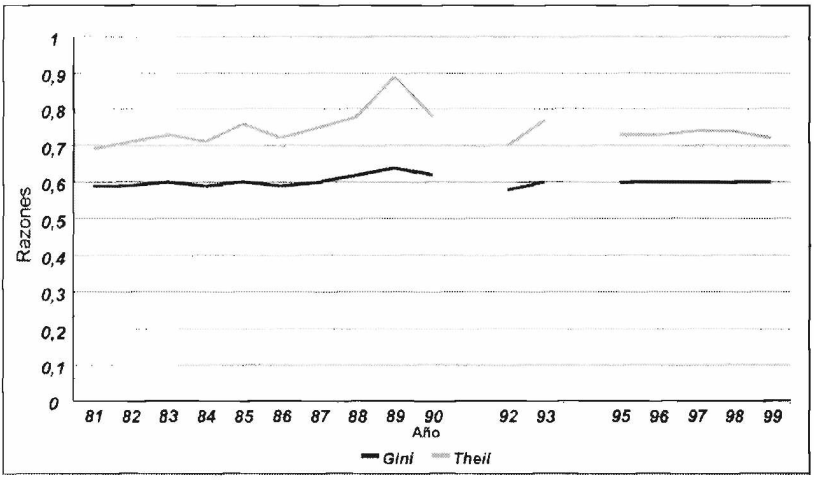
Entre los grupos tradicionalmente relevantes desde el punto de vista sociológico, las disparidades expresadas por el promedio de ingresos de cada uno tendieron a disminuir en el período considerado. Pero es probable que las diferencias dentro de los grupos hayan aumentado de manera considerable.

F. Cambios en la estructura ocupacional (1981-1999) y movilidad ocupacional

La clasificación ocupacional propuesta se usará para el análisis de la movilidad ocupacional intergeneracional. Su aplicación se limita a los datos ocupacionales de los individuos empadronados, por cuanto no se dispone de información respecto al individuo como al padre (solo en algunos casos se incluye información sobre la madre).

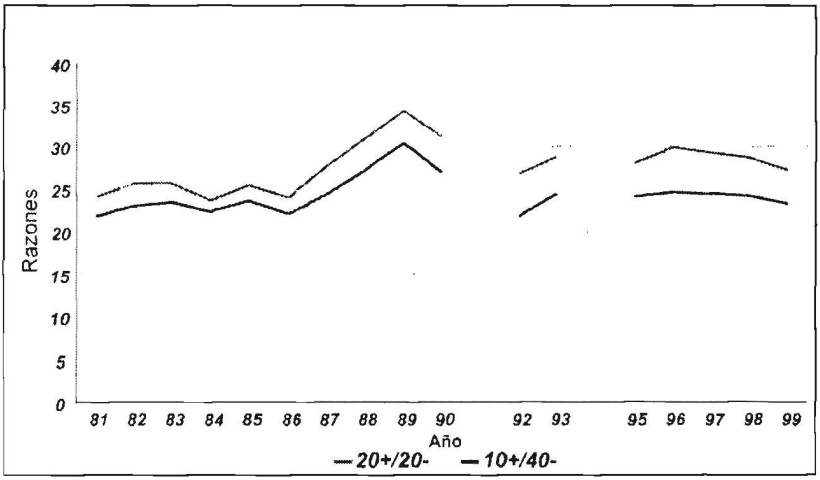
El análisis de la movilidad intergeneracional implica observar las modificaciones de la estructura ocupacional durante varias décadas. Por ejemplo, los datos referentes a los padres de los encuestados todavía económicamente activos.

GRÁFICO IV.1
ÍNDICES DE DESIGUALDAD DE INGRESOS, BRASIL, 1981-1999



Fuente: Elaboración del autor, 1999.

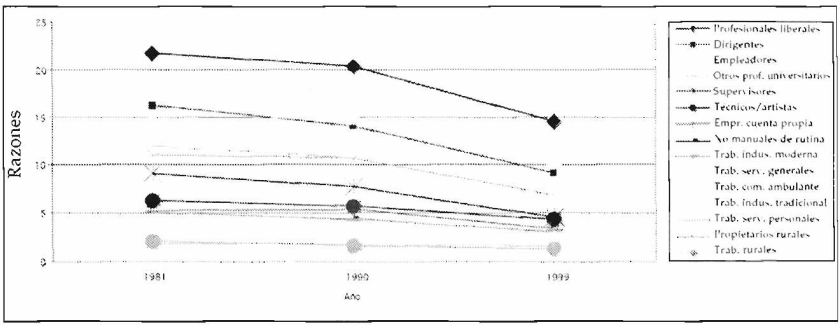
GRÁFICO IV.2
COCIENTES DE FRACCIONES DEL INGRESO DE GRUPOS EXTREMOS, BRASIL, 1981-1999



Fuente: Elaboración del autor, 1999.

Gráfico IV.3

Cocientes del promedio de ingresos por estratos ocupacionales base, servicio doméstico



Fuente: Elaboración del autor, 1999.

La población ocupada (PO) brasileña aumentó de casi 45 millones de trabajadores en 1981 a 66 millones en 1999, a un ritmo del 2,2% al año, pero bastante diferenciada en el tiempo: de 1981 a 1990 llegó casi al 3%, cayendo en la década siguiente a menos del 1,4%.[14]

El crecimiento de la PO también se debió al progresivo ingreso de las mujeres al mercado laboral, tendencia que se observa desde la década de 1960. Mientras la tasa de crecimiento de la PO masculina fue cercana al 1,5% anual, la tasa femenina llegó al 3,4%. En la década de 1980 las tasas de incorporación de los hombres fueron del 2,3% para caer apenas al 0,8% anual en los años noventa; la participación femenina aumentó a casi un 4,5% y un 2,3% anuales respectivamente.

Puede estimarse que el ingreso de la mujer al mercado laboral representó el 54,4% del aumento de la PO, desglosándose en un 49,7% en los años ochenta y un 63,0% en los años noventa. La PO femenina aumentó del 31% en 1981 al 39% en 1999 (véanse los cuadros IV.15, IV.16 y IV.17).

[14] Las tasas de crecimiento de la población brasileña fueron del 1,9% al año en la década de 1980 y del 1,6% anual en la década siguiente, lo que quiere decir que el crecimiento de la PO estuvo por encima del crecimiento de la población en la primera década y por debajo en la década siguiente, hecho que refleja la notoria pérdida de dinamismo.

CUADRO IV.15
EVOLUCIÓN DE LA POBLACIÓN OCUPADA TOTAL, 1981-1999
(En porcentajes)

Estrato ocupacional	1981	1990	1999
1. Profesionales liberales	1,0	1,1	1,4
2. Dirigentes	1,7	2,2	2,3
3. Propietarios empleadores	2,1	3,8	2,9
4. Profesionales de nivel superior	1,6	2,0	2,6
5. Supervisores trabajo manual	0,7	0,7	0,5
6. Técnicos y artistas	5,4	6,0	6,8
7. Empresarios independientes	2,3	3,1	3,9
8. Funciones no manuales de rutina	12,9	13,9	13,6
9. Trabajadores industrias modernas	5,6	5,7	5,4
10. Trabajadores servicios generales	11,3	11,8	11,4
11. Trabajadores comercio ambulante	1,8	2,3	2,8
12. Trabajadores industrias tradicionales	14,2	13,5	13,6
13. Trabajadores servicios personales	3,3	4,2	3,8
14. Trabajadores servicio doméstico	6,0	5,9	8,1
15. Propietarios rurales	1,0	1,1	0,7
16. Trabajadores rurales	28,9	22,7	20,2
Total	**100**	**100**	**100**

Fuente: Elaboración del autor.

Como puede observarse, el gran motor de las transformaciones ocupacionales –la urbanización de la fuerza de trabajo– continuaba vigente a fines del siglo. La proporción de trabajadores rurales, respecto a la PO total, se redujo de casi un 29% en 1981 a poco más del 20% en 1999 en hombres y mujeres. No obstante, el ingreso femenino masivo al mercado laboral también provocó un efecto importante: mientras en términos absolutos la cantidad de hombres en la categoría de trabajadores rurales pasó de 10,1 millones en 1981 a 10.060.000 en 1999, el número de mujeres aumentó de 2,7 millones a 3,1 millones, un incremento de casi un 15%. Aunque se observe un descenso relativo de esa categoría dentro de la PO, los trabajadores rurales aumentaron en términos absolutos de 12,8 millones a 13,2 millones entre 1981 y 1999.

Cuadro IV.16
Evolución de la población ocupada masculina, 1981-1999
(En porcentajes)

Estrato ocupacional	1981	1990	1999
1. Profesionales liberales	1,2	1,2	1,5
2. Dirigentes	2,0	2,3	2,3
3. Propietarios empleadores	2,8	4,7	3,5
4. Profesionales de nivel superior	1,1	1,3	1,5
5. Supervisores trabajo manual	0,9	1,0	0,7
6. Técnicos y artistas	3,6	4,0	4,8
7. Empresarios independientes	2,5	3,1	3,9
8. Funciones no manuales de rutina	10,9	11,4	10,7
9. Trabajadores industrias modernas	7,8	8,3	8,5
10. Trabajadores servicios generales	14,4	14,8	15,2
11. Trabajadores comercio ambulante	1,8	2,1	2,4
12. Trabajadores industrias tradicionales	14,9	14,3	16,4
13. Trabajadores servicios personales	1,4	1,7	1,7
14. Trabajadores servicio doméstico	0,4	0,5	0,9
15. Propietarios rurales	1,5	1,7	1,1
16. Trabajadores rurales	32,9	27,7	24,9
Total	100	100	100

Fuente: Elaboración del autor.

En contrapartida aumentaron proporcionalmente las categorías urbanas. Los trabajadores manuales urbanos se expandieron 3 puntos porcentuales (del 42% en 1981 al 45% en 1999), mientras la proporción de los no manuales se incrementó en 6 puntos. Esto significa que, grosso modo, las anteriores tendencias continuaron, aunque de forma diferenciada, según sexos: el porcentaje de hombres con ocupaciones manuales urbanas aumentó del 41% al 45%, permaneciendo estable en las mujeres (46%). El trabajo no manual creció relativamente en ambos casos: del 25% al 29% entre los hombres y del 34% al 42% en las mujeres.

A diferencia de lo ocurrido en el auge de los años sesenta y setenta, los sectores industriales dejaron de ser el motor de los cambios, disminuyendo los trabajadores industriales ligeramente del 19,8% al 19,0%, tanto en las industrias "modernas" como en las "tradicionales". Pero hay una clara diferenciación por sexo: mientras la mano de obra masculina aumentó del 22,7% al 24,9%, la femenina se redujo del 13,5% al 9,7%. El patrón de expansión relativa de los hombres y de disminución de las mujeres se aplica a ambos tipos de industrias. No obstante, en virtud del ingreso masivo de mujeres al mercado laboral, la "desindustrialización" de la fuerza de

trabajo femenina no implica su reducción en términos absolutos: el número de mujeres empleadas en este sector aumentó de 1,9 millones a casi 2,5 millones. En el caso de los hombres se incrementó de 7,0 millones en 1981 a 10,0 millones en 1999, casi un 44%. Así, la idea de "desindustrialización" se aplica solo en su sentido relativo y únicamente al caso femenino.

Hay cuatro grupos ocupacionales relacionados con servicios y el comercio ambulante que podrían llamarse "subproletariado urbano". Se caracterizan por la incidencia del trabajo informal y precario. Su proporción en la PO total aumentó del 22,4% al 26,1%, entre hombres del 18,0% al 20,2% y mujeres del 32,4% al 35,9%. Esos cambios ocultan valores absolutos bastante elevados: el "subproletariado urbano", en forma agregada, se incrementó de 10,0 millones a 17,3 millones de personas en las décadas de 1980 y 1990, con una marcada diferenciación por sexo. El número de hombres empleados en estos estratos creció al 48% (de 5,5 millones a 8,2 millones), mientras el porcentaje de mujeres llegó al 102% (de 4,5 millones a 9,1 millones). Vale decir que casi dos tercios del crecimiento total del "subproletariado urbano" entre 1981 y 1999 corresponde a la incorporación de mano de obra femenina.

La tendencia al crecimiento relativo y absoluto de los estratos no manuales persistió. La proporción de trabajadores no manuales de rutina aumentó del 12,9% al 13,6%, lo que representa un aumento absoluto de un 55,3%. Existen diferencias acentuadas por sexo: el contingente de hombres aumentó un 29,5% (de 3,3 millones a 4,3 millones), la mano de obra femenina se expandió casi un 91%, al pasar de 2,4 millones a 4,6 millones. Así, al finalizar el período las mujeres constituían la mayoría (51,8%) de los trabajadores en este sector.

En los estratos intermedios –integrados por profesionales universitarios (no profesionales liberales), supervisores del trabajo manual y técnicos y artistas– el fenómeno fue más intenso. La proporción relativa a la PO se amplió del 7,7% al 9,9% (del 5,6% al 7,0% entre los hombres y del 12,1% al 14,2% en las mujeres). En términos absolutos, el número de personas empleadas en este grupo se incrementó al 87,3%. Sin embargo, el aumento correspondiente a los hombres fue del 61,4% (de 1,7 millones a 2,8 millones), mientras el porcentaje relativo a las mujeres alcanzó un 114% (de 1,7 millones a 3,6 millones). Así, la mayoría de los integrantes de este grupo en 1999 también eran mujeres (un 56,1% en contraste con el 43,9% en 1981).

En términos relativos, la feminización fue más marcada en el vértice de la pirámide ocupacional, en el grupo de estratos que algunos analistas llaman "clase de servicios" –profesionales liberales, dirigentes y propietarios-empleadores–, donde se incrementó del 4,8% de la PO en 1981 al 6,6%

en 1999. Las cifras correspondientes a los hombres son un 6,0% y un 7,3%, respectivamente, mientras entre las mujeres fue del 2,6% al 5,4%. En términos absolutos, estos datos expresan un crecimiento del 98,3% (de 2,2 millones a 4,3 millones) con respecto a la PO. Pero, mientras el número de hombres creció un 62,0% (de 1,8 millones a 3,0 millones), el número de mujeres lo hizo en un 284,2%, al pasar de 359 mil a 1,4 millones. De esa forma, la proporción relativa de mujeres aumentó del 6,5% a comienzos del período al 31,7% al final de este. En otras palabras, casi una de cada tres personas en los estratos más elevados es de sexo femenino.

Con el progresivo grado de informalidad e independencia laboral que caracterizaron los años en estudio, el estrato que presentó la mayor tasa de desarrollo fue el de los empresarios independientes, a los que se acostumbraba llamar "pequeña burguesía". En términos relativos, ese estrato creció del 2,3% al 3,9% en total, del 2,5% al 3,9% en el caso de los hombres y del 1,8% al 3,9% en el caso de las mujeres. En términos absolutos, se trata de crecimientos muy sustanciales. El estrato se expandió de 1,0 millón a 2,6 millones, lo que supone una tasa del 146,7%. Al distinguir por género se aprecia que la cantidad de hombres aumentó un 102,1% (de 784 mil a 1,6 millones), mientras las mujeres lo hicieron un 285,4% (de 251 mil a 969 mil). Al final del período, las mujeres constituían un 40% de las personas ocupadas, en contraste con el 24,3% en 1981.

Por lo expuesto, no se puede ignorar la feminización del mercado laboral.

Se puede ahora proceder al examen de los patrones de movilidad ocupacional, que abarca un período de tiempo mucho mayor. Dos estudios recientes sobre movilidad ocupacional masculina que comparan los datos de 1973 y 1996 –empleando clasificaciones ocupacionales bastante diferenciadas–, llegan a resultados y conclusiones semejantes. Do Valle Silva (1999), que utiliza una clasificación ocupacional primaria sustentada en la diferenciación socioeconómica, concluye que la comparación de los datos de 1973 y 1996 indica una acentuada estabilidad en los patrones de movilidad social en Brasil. Las conclusiones obtenidas en el trabajo anterior, relativas a 1973, todavía servían para la generalización del patrón observado en 1996:

i) La movilidad ocupacional en Brasil es comparativamente extensa y predomina la tendencia ascendente.

ii) En términos relativos, la movilidad ascendente es considerable en todos los estratos. En virtud de su predominio, la base de reclutamiento de los estratos se amplía conforme se sube en la jerarquía ocupacional;

iii) Cuanto más elevada sea la posición del padre, mayores son las posibilidades relativas de que el hijo alcance una posición igual o mejor. La coexistencia de esta observación con la anterior se explica por las marcadas diferencias entre las distribuciones ocupacionales de origen y destino, que reflejan cambios significativos en la estructura productiva brasileña e importantes diferenciales demográficos.

iv) La descomposición de la movilidad ocupacional –movilidad inducida por cambios estructurales y movilidad por circulación–, reveló que se origina principalmente en cambios estructurales, aunque el papel de la movilidad por circulación tenga cierta importancia relativa.

v) El análisis de la movilidad de circulación, la expresión más íntima de la estructura ocupacional –dado que revela los patrones endógenos de la asociación entre origen y destino ocupacional subyacente a la movilidad total observada– mostró que la estructura ocupacional brasileña tiende a estructurarse en clases bastante cerradas. Dos barreras estructurales a la movilidad –las dimensiones rural/urbano y manual/no manual– producen una nítida distinción de dichas clases. Las posibilidades de movilidad dentro de ellas son mayores que las de cambiar de clases.

Do Valle Silva (1999) señala que, aunque esa descripción se ajusta grosso modo a las observaciones correspondientes a 1996, algunas pequeñas diferencias denotan aspectos nuevos y relevantes. Contrariamente a lo esperado, a pesar de que la movilidad inducida por cambios estructurales se redujo, la movilidad total creció, intensificándose los flujos ascendentes y los descendentes. De esto se deduce que la sociedad brasileña se volvió un poco más dinámica, debido a un aumento de la movilidad circular, que sugiere que el mercado laboral se hizo más competitivo.

El examen del patrón de flujos de movilidad circular de 1996 exhibe un aumento significativo del número de personas que cruzaron –hacia arriba y hacia abajo– la barrera manual/no manual, hecho que refleja una pequeña pero reveladora dilución de la estructura de clases observada en 1973. En otras palabras, los resultados indicaban que, pese al incremento de las desigualdades de ingresos, la sociedad brasileña se volvió un poco más abierta y socialmente más democrática en el último cuarto del siglo XX.

El estudio de Costa Ribeiro (2003), basado en la clasificación de Goldthorpe (EGP), aborda la relación entre la estructura de clases, las condiciones de vida y las oportunidades de movilidad social de la pobla-

ción masculina en Brasil. Expone de qué forma la estructura de clases y las oportunidades de movilidad social están todavía marcadas por la transición de la sociedad agraria a la sociedad industrial: incluso hoy la mitad de los hombres de 20 a 64 años proviene de familias de trabajadores rurales. También señala la relación existente entre las diferencias en las condiciones de vida con las distintas posiciones de clase. El autor afirma que aunque se registró una mejora en el agregado de las condiciones básicas de vida –y, en consecuencia, una disminución de la desigualdad con respecto a estas–, se observa también cierta continuidad, tanto en la proporción de personas con ingresos elevados y educación superior, como en la desigualdad de clases relativa a la educación terciaria y a los ingresos familiares.

En su análisis sobre las oportunidades de movilidad social, concluye que el agregado de esta revela una sociedad extremadamente dinámica, con gran movilidad social –en particular la inducida por cambios estructurales como la industrialización y la urbanización–, pero que posee una estructura de clases subyacente de extrema rigidez y resistente a los cambios. Señala además una pequeña disminución de las desigualdades relativas a las oportunidades de movilidad social entre 1973 y 1996, que estaría ligada a la contracción del trabajo rural y al aumento del trabajo informal urbano.

De ese modo, el estudio de los patrones de movilidad en Brasil realizado por Costa Ribeiro revela claramente que la estructura de clases contemporánea continúa marcada por la herencia rural y que, no obstante el gran movimiento de personas, muestra enormes contrastes entre clases y elevados niveles de desigualdad en las condiciones de vida y las oportunidades de movilidad social.

A continuación se examinan nuevamente los datos de 1996 sobre la movilidad intergeneracional, utilizando la clasificación de estratos ocupacionales propuesta. Para simplificar esta tarea se reduce las 16 categorías establecidas a 8, de acuerdo con el siguiente esquema de agregación, en el que se procuró mantener las divisiones que se consideran más importantes para validar la clasificación propuesta.

Esquema IV.1

Esquema de agregación de 16 categorías ocupacionales, reducidas a ocho categorías ocupacionales

16 Categorías	8 Categorías
16. Trabajadores rurales 15. Propietarios rurales	1. Ocupaciones rurales
14. Trabajadores en el servicio doméstico 13. Trabajadores en servicios personales 11. Trabajadores en el comercio ambulante 10. Trabajadores en los servicios generales	2. Trabajadores en servicios y en el comercio ambulante
12. Trabajadores en industrias tradicionales	3. Trabajadores en industrias tradicionales
9. Trabajadores en industrias modernas	4. Trabajadores en industrias modernas
8. Funciones no manuales de rutina	5. Ocupaciones no manuales de rutina
7. Empresarios independientes	6. Empresarios independientes
6. Técnicos y artistas 5. Supervisores de trabajo manual 4. Profesionales de nivel universitario	7. Ocupaciones universitarias, supervisores de trabajo manual, técnicos y artistas
3. Propietarios empleadores 2. Dirigentes 1. Profesionales liberales	8. Profesionales liberales, dirigentes y empleadores

Fuente: Elaboración del autor.

En los cuadros IV.17, IV.18 y IV.19 se presentan las matrices de movilidad intergeneracional con respecto a la PO total, a los hombres y a las mujeres. Obsérvese que las líneas de esas matrices están compuestas por las categorías ocupacionales referentes al padre del encuestado, agregadas en la forma descrita. De este modo, inclusive en el caso de las mujeres, se toma como estrato de origen el grupo ocupacional paterno, decisión que es razonable, sobre todo respecto a los grupos de personas mayores.

Al comparar las distribuciones de origen y destino en los cuadros de movilidad, es evidente que la mayoría de las personas de ambos sexos económicamente ocupadas proceden todavía del estrato de las ocupaciones rurales. Sin embargo, la situación cambia de manera drástica al observar la ocupación actual de los trabajadores, lo que indica que aún hoy el motor del cambio ocupacional sigue siendo, inclusive por inercia, el paso de la sociedad rural a la sociedad urbana. A raíz de este pasaje, los demás estratos tienden a expandirse relativamente en dicha comparación de origen y destino.

Cuadro IV.17
Evolución de la población ocupada femenina, 1981-1999

(En porcentajes)

Estrato ocupacional	1970	1990	1999
1. Profesionales liberales	0,7	0,9	1,3
2. Dirigentes	1,1	2,1	2,1
3. Propietarios empleadores	0,8	2,0	2,0
4. Profesionales de nivel superior	2,8	3,5	4,2
5. Supervisores trabajo manual	0,1	0,2	0,1
6. Técnicos y artistas	9,2	9,8	9,9
7. Empresarios independientes	1,8	3,0	3,9
8. Funciones no manuales de rutina	17,5	18,3	18,3
9. Trabajadores industrias modernas	0,9	0,8	0,6
10. Trabajadores servicios generales	4,4	6,3	5,7
11. Trabajadores comercio ambulante	1,9	2,8	3,5
12. Trabajadores industrias tradicionales	12,6	12,0	9,1
13. Trabajadores servicios personales	7,6	8,7	7,2
14. Trabajadores servicio doméstico	18,5	15,7	19,5
15. Propietarios rurales	0,1	0,2	0,1
16. Trabajadores rurales	20,0	13,7	12,6
Total	**100**	**100**	**100**

Fuente: Elaboración del autor.

Cuadro IV.18
Movilidad intergeneracional, población ocupada total, Brasil, 1996

(En porcentajes del total de observaciones)

Actual categorías ocupacionales padre	1	2	3	4	5	6	7	8	Total
1. Trabajadores rurales	20,7	14,8	8,2	2,1	3,4	2,9	3,2	2,3	57,8
2. Trabajadores servicios y comercio ambulante	0,6	3,5	2,9	1,0	1,7	0,6	1,3	0,8	12,4
3. Trabajadores industrias tradicionales	0,3	2,8	1,1	0,7	1,5	0,4	1,0	0,7	8,4
4. Trabajadores industrias modernas	0,1	0,7	0,4	0,6	0,7	0,2	0,6	0,4	3,7
5. Ocupaciones no manuales de rutina	0,1	0,8	0,3	0,2	0,9	0,3	0,8	0,6	4,0

(continúa en la página siguiente)

Actual categorías ocupacionales padre	1	2	3	4	5	6	7	8	Total
6. Empresarios independientes	0,2	0,8	0,4	0,2	0,8	0,6	0,9	0,9	4,7
7. Ocupaciones universitarias, técnicos, artistas, supervisores	0,1	0,6	0,3	0,2	0,7	0,2	1,0	0,8	4,0
8. Profesionales liberales, dirigentes, administrativos y empleadores	0,1	0,5	0,3	0,2	0,7	0,3	1,1	1,7	4,8
Total	**22,2**	**24,5**	**14,0**	**5,3**	**10,4**	**5,5**	**9,9**	**8,1**	**100,0**

Fuente: Elaboración del autor.
Nota: N = 71.090.

Cuadro IV.19
Movilidad intergeneracional, población ocupada masculina, Brasil, 1996
(En porcentajes del total de observaciones)

Actual categorías ocupacionales padre	1	2	3	4	5	6	7	8	Total
1. Trabajadores rurales	24,7	11,1	9,2	3,2	2,9	3,2	2,1	2,7	59,1
2. Trabajadores servicios y comercio ambulante	0,7	2,7	3,6	1,6	1,5	0,6	0,9	0,9	12,4
3. Trabajadores industrias tradicionales	0,4	2,5	1,2	1,0	1,3	0,4	0,8	0,8	8,3
4. Trabajadores industrias modernas	0,1	0,6	0,4	1,0	0,5	0,2	0,5	0,5	3,7
5. Ocupaciones no manuales de rutina	0,1	0,7	0,3	0,4	0,8	0,3	0,6	0,6	3,8
6. Empresarios independientes	0,3	0,6	0,3	0,3	0,6	0,6	0,5	1,0	4,3
7. Ocupaciones universitarias, técnicos, artistas, supervisores	0,1	0,5	0,3	0,3	0,6	0,2	0,8	0,9	3,8
8. Profesionales liberales, dirigentes, administrativos y empleadores	0,2	0,4	0,3	0,2	0,5	0,3	0,8	1,8	4,5
Total	**26,6**	**19,1**	**15,6**	**8,1**	**8,8**	**5,7**	**7,0**	**9,2**	**100,0**

Fuente: Elaboración del autor.
Nota: N = 44.749.

Cuadro IV.20
Movilidad intergeneracional, población ocupada femenina, Brasil, 1996

(En porcentajes del total de observaciones)

Actual categorías ocupacionales Padre	1	2	3	4	5	6	7	8	Total
1. Trabajadores rurales	14,0	21,1	6,6	0,3	4,4	2,5	5,2	1,6	55,7
2. Trabajadores servicios y comercio ambulante	0,4	5,0	1,7	0,1	2,1	0,8	1,8	0,6	12,5
3. Trabajadores industrias tradicionales	0,2	3,3	1,0	0,1	1,8	0,4	1,4	0,6	8,6
4. Trabajadores industrias modernas	0,0	1,0	0,4	0,0	1,0	0,2	0,8	0,2	3,8
5. Ocupaciones no manuales de rutina	0,0	1,0	0,4	0,0	1,1	0,3	1,2	0,5	4,4
6. Empresarios independientes	0,1	1,0	0,5	0,0	1,2	0,5	1,5	0,7	5,5
7. Ocupaciones universitarias, técnicos, artistas, supervisores	0,0	0,6	0,3	0,0	0,9	0,2	1,5	0,7	4,3
8. Profesionales liberales, dirigentes, administrativos y empleadores	0,1	0,6	0,4	0,0	0,9	0,3	1,6	1,4	5,3
Total	**14,9**	**33,7**	**11,2**	**0,6**	**13,3**	**5,1**	**14,9**	**6,3**	**100,0**

Fuente: Elaboración del autor.
Nota: N = 26.336.

Por otra parte, también se aprecia el predomino de la movilidad sobre la inmovilidad y, dentro de aquélla, de la movilidad ascendente sobre la descendente. Al computar los índices agregados de los cuadros precedentes se obtiene el siguiente cuadro general (en porcentajes):

Tipo de movimiento		Total	Hombres	Mujeres
Inmovilidad		30,1	33,6	24,5
Movilidad:	Total	69,9	66,4	75,5
	Ascendente	57,7	53,4	60,2
	Descendente	14,2	13,0	15,3
	Estructural	35,6	32,5	44,4
	Circular	34,3	33,9	31,1

Fuente: Elaboración del autor.

Aunque el resultado correspondiente a las mujeres pueda estar sobreestimado al compararlo con el de sus padres –esto hace que la llamada segregación ocupacional por género fuerce las diferencias entre las distribuciones ocupacionales de padres e hijas–, es evidente que casi el 70% de las personas ocupadas en Brasil están en un estrato diferente al de sus padres. La tasa de movilidad total de los hombres abarca a más de dos tercios de los trabajadores. En las condiciones actuales, se podría argumentar que no existe gran diferencia entre la situación socioeconómica del estrato de ocupaciones rurales y la base de la jerarquía urbana o "subproletariado urbano", argumento que convertiría la transferencia entre estratos en "inmovilidad".[15] No obstante, la movilidad prevalecería inclusive en ese caso: rehaciendo los cálculos, las tasas de movilidad serían del 54,5% respecto a la PO total, del 54,6% en relación a la masculina y del 54,0% en relación a la femenina. Se podría realizar una operación similar para volver a calcular la movilidad ascendente, que en ese caso disminuiría al 42,9%, el 42,0% y el 39,1%, respectivamente, pero aun así continuaría predominando por un amplio margen sobre la movilidad descendente.

Es interesante que la descomposición de la movilidad total por origen indique que en el caso de los hombres la movilidad circular es ligeramente superior a la estructural. Por otra parte, aunque la movilidad estructural de las mujeres sea mucho más elevada –si se la compara con la de sus padres– la estimación de su movilidad circular también es alta y similar a la de los hombres. En ambos casos, el resultado es que casi una de cada tres personas ocupadas llegaron a su posición actual (diferente a la de sus padres) al cambiar la que tenían con anterioridad por otra de ese estrato de destino. Este puede ser un indicio de que, tras un período de grandes y rápidos cambios estructurales, la sociedad brasileña se está volviendo un poco más abierta y competitiva.

Para analizar los flujos de salida de los estratos de origen, se examinan los datos presentados en el cuadro IV.21, limitándose al caso de la PO total y a sus principales características.

---

[15] Este argumento es claramente equívoco, ya que aún hoy existen marcadas diferencias entre las condiciones de vida de estos estratos. Aunque fuera verdad en la actualidad, sin duda no lo era cuando ocurrió la gran mayoría de las transferencias entre estratos. En otras palabras, considerar esos estratos como equivalentes –porque hoy lo serían– constituye un anacronismo. Las mismas razones son válidas respecto a la frontera manual/no manual.

Cuadro IV.21
Movilidad intergeneracional, población ocupada total, flujos de salida de los grupos ocupacionales, Brasil, 1996

Actual categorías ocupacionales padre	1	2	3	4	5	6	7	8	Total
1. Trabajadores rurales	35,9	25,6	14,3	3,7	6,0	5,0	5,6	3,9	100,0
2. Trabajadores servicios y comercio ambulante	4,5	28,4	23,4	8,1	13,7	5,1	10,1	6,7	100,0
3. Trabajadores industrias tradicionales	3,8	32,7	13,3	8,2	17,3	4,5	11,9	8,3	100,0
4. Trabajadores industrias modernas	2,0	19,9	11,5	17,4	18,8	4,6	15,7	10,2	100,0
5. Ocupaciones no manuales de rutina	1,9	19,7	8,5	6,1	22,6	6,7	20,5	14,0	100,0
6. Empresarios independientes	4,8	16,5	7,5	4,1	17,4	12,3	18,7	18,7	100,0
7. Ocupaciones universitarias, técnicos, artistas, supervisores	2,3	14,2	6,9	5,4	18,4	5,5	26,1	21,1	100,0
8. Profesionales liberales, dirigentes, administrativos y empleadores	2,9	10,2	6,1	3,2	13,9	6,9	22,6	34,2	100,0
Total	**22,2**	**24,5**	**14,0**	**5,3**	**10,4**	**5,5**	**9,9**	**8,1**	**100,0**

Fuente: Elaboración del autor.

Se puede decir que el patrón clásico de movilidad –en que el alejamiento de la diagonal principal se refleja en una reducción sistemática del flujo–, describe a grandes rasgos el cuadro de movilidad. Los mayores valores tienden a concentrarse en esa diagonal, que indica los casos de inmovilidad. En general la diagonal tiene forma de U, los valores extremos se observan en las puntas y los valores menores entre los estratos centrales. De hecho, la mayor inmovilidad absoluta se registra en el primer estrato, el de las ocupaciones rurales (35,9%), seguido por el estrato que se encuentra en la cima de la jerarquía, la "clase de servicios" (34,2%), mientras los menores valores de inmovilidad se observan en los empresarios independientes (12,3%) y los trabajadores de las industrias tradicionales (13,3%).

No obstante, el patrón general es afectado porque algunas categorías atraen mano de obra de los demás estratos, constituyéndose en destinos preferenciales para trabajadores procedentes de grupos situados por encima o por debajo de ellos. Esto ocurre con el "subproletariado urbano", las funciones no manuales de rutina y el estrato de las ocupaciones universitarias, técnicas y artísticas, que constituyen nichos tradicionales de inserción de mano

de obra femenina, lo que refleja, una vez más, la importancia del ingreso masivo de las mujeres al mercado laboral. Ese es un patrón recurrente, incluso entre la población masculina. Por ejemplo, la proporción de hombres procedentes de la cima de la jerarquía que pasan al llamado "subproletariado" es de alrededor del 9,6%; cifra que aumenta al 11,2% en el caso de las funciones no manuales de rutina y al 16,9% respecto a los que tienen por destino las ocupaciones universitarias, técnicas y artísticas. Aunque sean valores inferiores a los de las mujeres, son relativamente elevados y siguen el mismo patrón.

En el examen de los flujos de entrada (véase el cuadro IV.22) se adoptaron las mismas estrategias utilizadas en el análisis de los flujos de salida, para evitar la abundancia y la repetición de comentarios.

CUADRO IV.22
MOVILIDAD INTERGENERACIONAL, POBLACIÓN OCUPADA TOTAL, FLUJOS DE INGRESO EN LOS GRUPOS OCUPACIONALES, BRASIL, 1996

Actual categorías ocupacionales padre	1	2	3	4	5	6	7	8	Total
1. Trabajadores rurales	93,3	60,5	59,0	40,4	32,9	52,9	32,6	28,0	57,8
2. Trabajadores servicios y comercio ambulante	2,5	14,4	20,9	19,1	16,3	11,5	12,7	10,2	12,4
3. Trabajadores industrias tradicionales	1,4	11,3	8,0	13,1	14,0	7,0	10,1	8,6	8,4
4. Trabajadores industrias modernas	0,3	3,0	3,1	12,2	6,7	3,1	5,9	4,7	3,7
5. Ocupaciones no manuales de rutina	0,3	3,2	2,4	4,6	8,7	4,9	8,3	6,9	4,0
6. Empresarios independientes	1,0	3,2	2,5	3,6	7,9	10,5	8,9	10,9	4,7
7. Ocupaciones universitarias, técnicos, artistas, supervisores	0,4	2,3	2,0	4,1	7,1	4,0	10,6	10,4	4,0
8. Profesionales liberales, dirigentes, administrativos y empleadores	0,6	2,0	2,1	2,9	6,4	4,1	11,0	20,3	4,8
Total	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**100,0**

Fuente: Elaboración del autor.

Cabe señalar que el sector rural sigue predominando como origen de los trabajadores en todos los estratos, sin excepción. Inclusive en la cima de la jerarquía, el 28% de las personas descienden de padres que desempeñaban ocupaciones rurales. El ámbito rural constituye además el origen de la mayoría de las personas en algunos estratos urbanos, como el "subproletariado urbano" (60,5%), los trabajadores de las industrias

tradicionales (59,0%) y los empresarios independientes (52,9%).

Prácticamente ninguno de los trabajadores del sector rural proviene de otro estrato que no sea el propio, de hecho, el 93,3% de las personas en ese estrato son oriundas del mismo. La transferencia entre el mundo rural y el urbano es una vía de una sola dirección.

Por último, se destaca que el estrato superior de la pirámide ocupacional incorpora mano de obra de estratos inferiores. Solo una de cada cinco personas en el estrato superior es hija de un padre que procede de ese estrato. Casi el 28,2% de sus integrantes proviene de otros estratos no manuales, y el 51,5% de los estratos manuales. Se trata en gran medida de una "elite" de primera generación.

Las desigualdades en las oportunidades de movilidad (el patrón de movilidad y de circulación) se estudian mediante un modelo de "cruzamientos" o "barreras" que permite descomponer la asociación entre origen y destino ocupacionales y controlar los efectos de las distribuciones univariadas marginales (la movilidad estructural). Se puede así cuantificar la intensidad de las barreras a la movilidad entre los estratos y establecer cuáles límites entre las categorías ocupacionales son más o menos rígidos. El modelo implica aceptar el supuesto de que los estratos especificados forman de hecho una jerarquía, que ya estaba implícita al contabilizar las movilidades de tipo "ascendente" y "descendente".

En el modelo, *M(ij)* denota el número esperado de personas provenientes de la categoría ocupacional *i* con destino en la categoría *j*; *H(i)* y *W(j)* son variables dicotómicas que indican que la persona pertenece a la categoría de origen *i* y a la categoría de destino *j* (1=sí; 0=no), respectivamente; *D(i)* es una variable dicotómica que indica que las categorías de origen y destino son la misma (mide la propensión a la inmovilidad o "herencia ocupacional" en la categoría *i)*; y *C(k)*, donde *k*=1, 2, 3, 4, 5... 7, refleja los movimientos que cruzan barreras ocupacionales. Con *H* y *W* como el estrato ocupacional de origen y de destino, respectivamente, los *C(k)* se codifican (con los estratos identificados por su número de orden) de la siguiente manera:

C(1) =1 si (H<"2" y W> "1")
o (W<"1" y H> "2")
en caso contrario C(1)=0;

C(2)=1 si (H<"3" y W>"2")
o (W<"3" y H>"2")
en caso contrario C(2)=0;

y así sucesivamente hasta

C(7)=1 si (H<"8" y W>"7")
o (W<"8" y H>"7")
en caso contrario C(7)=0;

El modelo log-lineal adecuado para el análisis de interrelación sería entonces:

$$(1)\ \log M(ij) = \beta + \Sigma\beta h(i)\, H(i) + \Sigma\beta w(j)W(j) + \Sigma\beta d(i)D(i) + \Sigma\beta c(k)C(k)$$

Así, controlando las distribuciones marginales de origen y destino de las personas, las posibilidades de que se cruce la barrera *k* están dadas por $Vk=exp[\beta c(k)]$. La contribución de cada una de esas posibilidades sobre el número esperado de individuos en la célula *(i.j)* se ilustra en el cuadro IV.23, que –para mayor simplicidad– se reduce a solo cinco estratos. Cada parámetro de cruzamiento corresponde a un movimiento entre niveles de ocupación adyacentes. Cuanto mayor sea la diferencia en la posición ocupacional de los estratos de origen y destino, se deberán cruzar más barreras. Por ejemplo, el movimiento desde las ocupaciones rurales (estrato 1) a un destino en el sector de las ocupaciones no manuales de rutina (estrato 5) supone el cruce de las barreras V1, V2, V3 y V4, de modo que la frecuencia esperada de ese tipo de movilidad resulta afectada por el producto (V1*V2*V3*V4). En otras palabras, dicha frecuencia esperada refleja no solo el número de barreras cruzadas, sino también la intensidad de cada una de ellas. Este producto es un indicador de la distancia social entre categorías ocupacionales implícita en el régimen de movilidad.

CUADRO IV.23

PARÁMETROS DE LOS EFECTOS DE CRUZAMIENTOS EN LA MOVILIDAD OCUPACIONAL

		Estrato de destino			
Estrato de origen	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
1	1	V1	V1V2	V1V2V3	V1V2V3V4
2	V1	1	V2	V2V3	V2V3V4
3	V1V2	V2	1	V3	V3V4
4	V1V2V3	V2V3	V3	1	V4
5	V1V2V3V4	V2V3V4	V3V4	V4	1

Fuente: Elaboración del autor.

Para evaluar la aplicación del modelo de cruzamientos a los datos de movilidad intergeneracional brasileños, se procedió en primer lugar al ajuste del modelo de independencia entre origen y destino (también llamado de "movilidad perfecta"), que sirve de base para la evaluación de los demás. Luego se ajustó el modelo de cuasi independencia, al que se agregaron los parámetros de inmovilidad o herencia. Por último, se ajustó el modelo de cruzamientos, según se describió en la ecuación 1. Para cada modelo, además de las estimaciones de parámetros de interés, se presenta la estadística de ajuste Chi-cuadrado de máxima verosimilitud (G), los respectivos grados de libertad (g.l.), y el coeficiente de disimilitud entre las frecuencias esperada y observada (indicando el porcentaje de casos que el modelo no logra distribuir correctamente) y la estimación de "R2"= 1-[G(i)/G(0)], donde G(i) es la estadística de ajuste del modelo en estudio y G(0) es la misma estadística referente al modelo de base de independencia. Los resultados del ajuste de estos modelos en relación con los datos de movilidad de la PO total, la PO masculina y la PO femenina, se presentan en el cuadro IV.24.

En general, el modelo de cruzamientos se mostró más adecuado para expresar el patrón de movilidad femenino que el masculino. De cualquier modo los valores de los parámetros estimados sugieren algunos puntos importantes. Todos los estratos ocupacionales presentaron parámetros de herencia negativos en el caso de las mujeres, excepto el estrato de posición más elevada. En el caso de los hombres (y de la PO total), los valores de las categorías ocupacionales de los extremos tienden a ser más elevados: en el estrato superior el grado de herencia es más alto que en la base de la jerarquía. Sin embargo, es importante señalar que hay una discrepancia significativa con ese patrón general: la inmovilidad o herencia ocupacional tiende a ser más elevada (entre todos los estratos ocupacionales) en el sector de los trabajadores de las industrias modernas. Esto probablemente refleja los requisitos de calificación necesarios para esa inserción laboral y el aislamiento geográfico de este estrato, debido a su alta concentración espacial. En este sentido, se trata de un estrato nítidamente diferenciado, sobre todo, de los demás sectores manuales urbanos, que constituyen también casos de herencia negativa, incluso entre los hombres.

CUADRO IV.24

AJUSTE DE LOS MODELOS DE MOVILIDAD INTERGENERACIONAL, BRASIL, 1996

Modelo: estimaciones	Hombres	Mujeres	Total
Independencia: G	14.910,14	6.677,68	21.328,26
(g.l.= 49) Disimilitud	21,44%	18,69%	20,30%
Cuasi-independencia: G	4.731,13	2.682,11	7.469,25
(g.l.=41) Disimilitud	10,01%	11,05%	10,57%
"R2"	68,3 %	59,8 %	65,0 %
Modelo de cruzamiento: G	998,33	318,01	1.156,10
(g.l.= 41) Disimilitud	4,20%	3,10%	3,58%
"R2"	93,3 %	95,2 %	94,6 %
Parámetros de "herencia":			
D(1)	0,489	-0,183	0,427
D(2)	-0,458	-0,360	-0,423
D(3)	-0,681	-0,481	-0,614
D(4)	0,780	-0,151	0,712
D(5)	0,171	-0,046	0,072
D(6)	0,109	-0,049	0,047
D(7)	0,013	-0,134	-0,074
D(8)	0,703	0,762	0,710
Parámetros de cruzamiento:			
C(1)	-0,985	-1,300	-0,987
C(2)	-0,004	-0,266	-0,110
C(3)	-0,428	-0,313	-0,381
C(4)	-0,261	-0,242	-0,268
C(5)	-0,077	-0,055	-0,066
C(6)	-0,293	-0,302	-0,298
C(7)	-0,351	-0,381	-0,355

Fuente: Elaboración del autor.

Los parámetros de cruzamiento también ofrecen información relevante para interpretar los patrones de movilidad intergeneracional en Brasil y para validar la clasificación ocupacional propuesta. Siguiendo el procedimiento indicado anteriormente, esos parámetros permiten estimar las posibilidades de que se cruce una cierta barrera entre estratos adyacentes. Por ejemplo, el movimiento entre los estratos 1 y 5 significa que se cruzaron las barreras 1 a 4. Las posibilidades de que ocurra resultan del producto de V1*V2*V3*V4. En el caso de los hombres, esas posibilidades pueden estimarse en (0,373*0,996*0,652*0,770) = 0,187, mientras en el caso de las mujeres corresponden a (0,273*0,766*0,731*0,785) = 0,120. En un caso límite,

respecto a la PO total, las posibilidades de que una persona pase del estrato más bajo (1) al más alto (8), o viceversa, resultan del producto de (V1*V2*V3*V4*V5*V6*V7), que corresponde a (0,373*0,896*0,683*0,765* 0,936*0,742*0,701) = 0,085.

El patrón general de intensidad de las barreras a la movilidad indica que la más fuerte es la que existe entre las ocupaciones rurales y la base de la jerarquía urbana, el subproletariado urbano, muestra que son estratos bien diferenciados, socialmente distantes y separados por la barrera que impone la migración espacial. Le sigue en intensidad la barrera que separa a las industrias tradicionales de las modernas, lo que demuestra la diferenciación entre los sectores industriales y la dificultad para ingresar a este último subsector. Estos datos parecen validar y justificar, una vez más, la distinción realizada entre los dos estratos de trabajadores industriales en la clasificación ocupacional propuesta. En forma análoga, la barrera que separa a los estratos manuales de los no manuales (V4) es elevada y significativa, aunque su intensidad sea menor que la anterior, indica que esta es una división que todavía no puede ignorarse. Las dos últimas barreras son también rígidas y significativas, sugiriendo dificultades cada vez mayores para penetrar en los estratos más elevados de la jerarquía. Los recursos educativos –acceso a títulos académicos– y económicos –acceso a la propiedad productiva urbana– son fundamentales en la definición de estas barreras.

A nuestro juicio, los resultados del ajuste de este modelo de cruzamientos validan las distinciones realizadas en la elaboración de la clasificación ocupacional propuesta y el análisis del patrón de origen y destino ocupacional en la movilidad intergeneracional. Brasil muestra que estos estratos se diferencian claramente, en cuanto a su tendencia a la inmovilidad como en relación con las barreras impuestas a la movilidad.

Bibliografía

BARROS, R.P. DE, R. MENDONÇA y S. ROCHA (1993), "Welfare, inequality, poverty, social indicators and social programs in Brazil in the 1980s", inédito.

BONELLI, R. y G.I. SEDLACEK (1989), "Distribuição de renda: evolução no último quarto de século", *Mercado de Trabalho e Distribuição de Renda*, G.I. Sedlacek y R. Paes de Barros (eds.), Serie Monográfica, Río de Janeiro, Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (IPEA)/Instituto de Planejamento Econômico e Social (INPES).

BOSCHI, R. (1987), *A arte da associação: Política de base e democracia no Brasil*, San Pablo, Vértice.

COSTA RIBEIRO, C.A. (2003), "Em movimento inercial: imobilidade das fraturas de classe no Brasil", *Insight Inteligencia*, año V, Nº 21, abril-junio.

DENSLOW, D. y W. TYLER (1983), "Perspectivas sobre pobreza e desigualdade de renda no Brasil", *Pesquisa e Planejamento Econômico*, vol. 13, Nº 3, diciembre.

DO VALLE SILVA, N. (1999), "Vinte e três anos de mobilidade social no Brasil", *Teoria & Sociedade*, Nº 4, octubre.

FARIA, V. (1986), "Mudanças na composição da emprego e na estrutura das ocupações", *A Transição Incompleta: Brasil desde 1945*, vol. 1, E. Bacha y H.S. Klein (eds.), Río de Janeiro, Paz e Terra.

FERREIRA DA SILVA, J.C. (1987), *Diferenciação Salarial na Indústria Brasileira*, Río de Janeiro, Ed. FGV.

FIGUEIREDO, J.B. y N. DO VALLE SILVA (1990), "Popuação, família e renda no Rio de Janeiro (1970-1985)", *Revista Brasileira de Economia*, vol. 44, Nº 1, abril.

FOX, L. y S. MORLEY (1991), "Who paid the bill? Adjustment and poverty in Brazil, 1980-95", Informe WPS648, Banco Mundial.

HOFFMANN, H. (1987), "Pobreza e propriedade no Brasil: o que está mudando", *A Transição Incompleta: Brasil desde 1945*, vol. 2, E. Bacha y H.S. Klein (eds.), Río de Janeiro, Paz e Terra.

HOFFMANN, R. (1984), "A pobreza no Brasil: análise dos dados dos censos demográficos de 1970 e 1980", trabajo presentado en el VI Encuentro Brasileño de Econometría, San Pablo.

HOMEM DE MELO, F.B. (1983), *O Problema Alimentar no Brasil: a Importância dos Desiquilibrios Tecnológicos*, Río de Janeiro, Paz e Terra.

KAKWANI, N. (1986), *Analyzing Redistribution Policies: A Study Using Australian Data*, Cambridge University Press.

PASTORE, J., H. ZYLBERSTAJN y C.S. PAGOTTO (1983), *Mudança Social e Pobreza no Brasil: 1970-1980. O Que Ocorreu com a Família Brasileira?*, San Pablo, Fundação Instituto de Pesquisas Econômicas (FIPE)/Pioneira Editora.

PORTES, A. y S. SASSEN-KOOB (1987), "Making it underground: comparative material on the informal sector in western market economics", *American Journal of Sociology*, vol. 93, Nº 1, julio.

SEN, A. (1981), *Poverty and Famines. An Essay on Entitlement and Deprivation*, Oxford, Clarendon Press.

SINGER, P.I. (1971), "Força de trabalho e emprego no Brasil: 1920-1969", *Cadernos CEBRAP*, Nº 3, San Pablo.

SOBEL, M., M. HOUT y O.D. DUNCAN (1985), "Exchange, structure and symmetry in occupational mobility", *American Journal of Sociology*, vol. 91, Nº 2, septiembre.

SYRQUIN, M. y H. CHENERY (1975), *Patterns of Development, 1950-1970*, Oxford University Press.

Cono Sur

Capítulo V
Evidencia y conjeturas acerca de la estratificación actual en Argentina

MANUEL MORA Y ARAUJO

Este estudio analiza la estructura social de Argentina desde indicadores de posición socioeconómica en escalas continuas de estratificación (nivel económico social). Los índices utilizados se desarrollaron en el país sobre la base de criterios frecuentemente aceptados en la práctica de la investigación de mercado. No reflejan situaciones absolutas, pero sí son eficaces para producir segmentaciones de la población que se correlacionan con distintas actitudes y pautas de comportamiento en el ámbito del consumo y de los valores, en los asuntos públicos y la política. Tales índices estandarizados permiten, además, estudiar cambios a través del tiempo.

El índice de nivel económico social empleado combina la posición de las personas en las dimensiones educacional, ocupacional y de posesiones materiales en el hogar. Al examinar las distribuciones estadísticas que se producen en ellas, se descubre que la sociedad argentina es homogénea en su grado de exposición a los medios de comunicación de masas y, al mismo tiempo, heterogénea y fuertemente desigual en el acceso a los recursos tecnológicos e instrumentales para el desempeño en la economía. La homogeneidad de la clase media y la existencia de una franja relativamente pequeña de pobreza ha dado paso en los últimos años a una creciente segmentación de la clase media y a un aumento significativo de los estratos más bajos.

En materia educacional, la desigualdad distributiva es todavía mayor que en los bienes materiales y respecto al rango ocupacional, se registra una correlación entre la proporción de personas laboralmente activas y la tasa de desocupación con la posición socioeconómica.

Los datos disponibles sugieren un esquema causal en el que la educación es la variable más independiente, asociada a los niveles de afluencia como al de equidad distributiva. La conjunción de ellas explica la proporción de personas en situación de pobreza, así como la de personas activas y la de desocupados.

Por último, se propone una visión de la estructura social argentina que combina la distribución de la población en los indicadores de nivel económico social con las características ocupacionales en los distintos estratos. Esta combinación de variables da origen a diferentes espacios sociales, donde surgirían distintas culturas económicas: la cultura de la afluencia, la de la clase media competitiva, la del sindicalismo activo, la de la clase media tradicional y la de la pobreza.

A. Introducción: la visión unidimensional de la estructura social

A pesar de la variedad de vertientes teóricas que ofrece la historia del pensamiento social en la conceptualización de la estructura social, la investigación contemporánea se ha concentrado en una visión unidimensional: la posición o nivel económico social, en tanto distribución de la población en un continuo definido por el acceso a recursos importantes o críticos.

La noción marxista de clase social –entendida como una posición absoluta determinada por la función de los individuos en el proceso productivo– ha dejado lugar al concepto de posiciones relativas (estratos o niveles) en un continuo. Por otra parte, la idea weberiana de dimensiones de rango social, definidas con independencia unas de otras –poder, riqueza, prestigio–, permite combinar en un índice sumatorio distintas dimensiones de la vida social, considerándolas como mutuamente sustituibles y, por tanto, fusionables en una única dimensión subyacente.

El índice de nivel económico social, difundido en las investigaciones de mercado y de opinión pública en todo el mundo, ha dejado atrás la clásica distinción entre posición en el proceso productivo y posición de consumo, reemplazándola por la idea del acceso a recursos o participación social. Las preocupaciones de mediados del siglo XX, que atribuían un lugar central a la ocupación para definir la posición del individuo en la estructura social (por ejemplo, Germani, 1955) y donde el concepto de prestigio ocupacional hacía converger las tradiciones marxista y weberiana, hoy ya no mantiene su importancia. Tampoco prosperó la promisoria línea teórica abierta por Lenski (1954) –más en la tradición weberiana– que definía el concepto de equilibrio de rango o de consistencia de estatus y buscó nuevas pistas en la exploración de la estructura social en sociedades abiertas (Galtung, 1966).

El notable consenso existente para medir la posición social sin duda tiene implicaciones teóricas. Es posible argumentar que este enfoque predominante se impuso por razones de practicidad metodológica antes que por el predominio de un paradigma teórico acerca de la estructura social. El contraargumento es que ningún enfoque –por práctica que sea su aplicación y manipulación– perdura si sus implicaciones y consecuencias teóricas o estratégicas no fuesen satisfactorias, si su capacidad predictiva o su aptitud como herramienta para la toma de decisiones no fuese validada recurrentemente por los resultados.

La mayor parte de la investigación social actual se realiza en el ámbito de las consultoras y los centros de investigación aplicada, en desmedro de los centros académicos motivados por preocupaciones teóricas. Esto significa que sus resultados están más directa y rápidamente expuestos a la experiencia del mundo real. Engels necesitó varias décadas para comprobar que el enfoque marxista de la estructura de clases no se correspondía con las realidades sociales de la época y perdía poder predictivo. Hoy, los tomadores de decisiones, que hacen uso de los resultados de las investigaciones de mercado –comerciales o políticas–, no esperan más que unos pocos meses para acudir a otro enfoque si es que el utilizado resulta inservible.

La concepción unidimensional de la estructura social posiblemente refleja una visión de la realidad del mundo actual que se impone por sí misma: sociedades que se mueven en torno a valores compartidos, donde el consenso axiológico supera ampliamente las fuentes de clivajes y los efectos de las subculturas con raíces estructurales. En las sociedades unidimensionales, se supone que todos sus miembros transitan por el mismo camino, independiente de la fuerza motriz con que se mueven más rápida o lentamente en dirección ascendente o descendente.

Esta concepción de la estructura social funciona, aun cuando su robustez teórica está abierta a la controversia; tiene una notable capacidad predictiva y es además una herramienta útil en la ejecución de estrategias de comunicación masiva. No obstante, deja que desear que rara vez se encuentre en la literatura pública o en los informes de investigación privados una conformidad con la distribución continua de las posiciones sociales. Con frecuencia los investigadores introducen cortes con un significado cualitativo en las distribuciones de sus índices, a tal punto que se ha denominado universalmente a esos estratos con letras y números consecutivos, como si designasen realidades observables por sí mismas, esto es, naturales. Tan dominante es esta práctica que se escucha a empresarios y políticos preguntarse, coloquialmente, si su mercado consiste solo en per-

sonas A, B, C1 o también C2, o si el mercado C3, D será más o menos volátil que tal otro. Aunque en Argentina durante dos décadas intentamos sostener una terminología más cercana a Germani o Galtung, llamando a los estratos alto, medio, bajo, o medio-alto y medio-bajo, se ha impuesto la fuerza incontenible de la jerga del marketing y, por ende, en este informe se hablará tanto de A, B, C1, C2 como de alto, medio-alto, medio, etc.

En el presente estudio se describe, en primer lugar, la estructura social argentina como un índice sumatorio de dimensiones de estratificación social. Por primera vez se presenta públicamente una medición basada en tal índice que cubre las 24 provincias argentinas (IPSOS-Mora y Araujo, Analogías-RIOP, 2000). En segundo lugar, se propone una visión algo más compleja y cualitativa, que sea estimulante para la discusión teórica y que a la vez podría dar lugar en el futuro a operacionalizaciones útiles para distintos propósitos aplicados.

B. El índice de Nivel Económico Social (NES)

Una compilación de los criterios utilizados en la construcción del índice de Nivel Económico Social (NES) se encuentra en una publicación de la Asociación Argentina de Marketing (1998) referida al tema, que expone los indicadores que lo conforman y los criterios sumatorios empleados. Esta herramienta es la más utilizada en Argentina y en Europa, con escasas variantes, bajo las recomendaciones de la Asociación Europea de Investigación de Mercado (ESOMAR) y en otros países de América Latina. En este estudio, ocasionalmente se hace referencia a los datos de esa publicación con propósitos comparativos. Pero la mayor parte de la información proviene de las series históricas del índice NES, desarrollado por Mora y Araujo y Asociados (hoy IPSOS-Mora y Araujo), que permite comparaciones temporales desde 1984 hasta la fecha. Por otra parte, la medición exhaustiva que cubre la totalidad de las provincias argentinas fue desarrollada conjuntamente en el "Índice de nivel socioeconómico" (IPSOS-Mora y Araujo, Analogías-RIOP, 2000). El NES guarda algunas diferencias con el anterior.

Cualquiera de las variantes del índice NES busca reflejar en forma empírica y cuantitativa la distribución de la población en la dimensión subyacente única de posición social, que representa un continuo que engloba poder, prestigio y oportunidades materiales. Se supone –con distintos fundamentos, algunos teóricos y otros empíricos– que ese continuo es un criterio fundamental en la segmentación de la población respecto de sus orientaciones actitudinales hacia la vida y la política, en la probabili-

dad de que cada uno actúe ante los demás como un líder de opinión, en sus comportamientos de consumo y en las oportunidades de logro en la carrera profesional y en el bienestar material.

El índice NES –que en adelante se llamará NES-IMAR– comprende las siguientes variables:

- Nivel educacional del principal sostén del hogar (PSH).
- Nivel ocupacional del PSH.
- Posesiones materiales del hogar.

La primera variable mide el máximo grado alcanzado por el PSH en términos de ciclos de la educación formal: primario, secundario, terciario no universitario, universitario, posgrado.

La segunda variable mide la posición ocupacional de acuerdo a una jerarquía. Los tipos de ocupación se dividen en dos grandes grupos: cuentapropistas, que abarca trabajadores autónomos y empleadores de personal en empresas muy chicas; y en relación de dependencia, que recorre todas las posiciones, desde el empleo doméstico hasta la alta dirección en el sector público y privado. El índice asigna puntajes directamente relacionados con la jerarquía del tipo de trabajo que realiza el PSH.

La tercera variable, referida a las posesiones materiales, consiste en un índice que incluye los siguientes ítems: televisión a control remoto, refrigerador con congelador, lavarropa automático, secarropa, equipo de video, congelador independiente, aire acondicionado, teléfono, computador personal, tarjeta de crédito del PSH, automóvil. El índice otorga un puntaje a cada ítem y uno independiente a la posesión de automóvil.

Cada variable del índice tiene asignado un rango diverso de puntaje. La suma de ellos está normalizada en 100, el índice de cada hogar se obtiene por la sumatoria de los puntajes obtenidos por el PSH en cada una de ellas. Una vez obtenido el total, se realizan los cortes correspondientes. Los hogares que obtuvieron entre 1 y 13 puntos reciben la posición más baja del índice (E, posición baja-baja). Entre 14 y 26 puntos, el hogar se clasifica como de clase baja inferior (D2, posición baja) y entre 27 y 34, como de clase baja superior (D1, media-baja). Los hogares C3 son los hogares de clase media baja (en nuestra terminología, media) abarcando los puntajes entre 35 y 47 puntos, mientras la media típica (C2, en nuestra terminología, alta) abarca los rangos de puntajes entre 48 a 62 puntos. Por último, los estratos más altos (C1 y AB) abarcan puntajes de 63 a 92 y de 93 a 100 respectivamente. La distribución del índice se presenta en el cuadro V.1.

CUADRO V.1
DISTRIBUCIÓN DEL ÍNDICE NES-IMAR

Posición	Segmento	Porcentaje
Alta-alta	A-B-C1	7 — Afluentes
Alta	C2	11 — Afluentes
Media-alta	C3	26 clase media
Media-baja	D1	22 — Clases bajas
Baja	D2	29 — Clases bajas
Baja-baja	E	5
		100

Fuente: IPSOS-Mora y Araujo, Analogías-RIOP, "Índice de nivel socioeconómico, Buenos Aires", 2000.

El índice histórico de Mora y Araujo y Asociados incluía, en el rubro de posesiones materiales, la existencia de servicio doméstico en el hogar (con cama adentro, con cama afuera), y agregaba una cuarta variable en el índice NES, que era la calidad de la vivienda.[1]

Ninguno de los índices incorpora como variable los ingresos de las personas, debido a las serias dificultades experimentadas en Argentina –al igual que en otros países– para medir los ingresos de los hogares de una manera confiable y comparable. El conjunto de posesiones materiales que conforman el patrimonio del hogar es considerado un sustituto aceptable del nivel de ingresos.

C. El índice NES como variable construida, no natural

Una de las mayores falencias de estos índices es que en la vida real muchas personas experimentan movilidad social descendente y se esperaría que por momentos esos flujos se reflejaran estadísticamente en el plano agregado. Sin embargo, los índices raramente muestran aumento en la proporción de personas en las posiciones más bajas y, de hecho, las tendencias históricas de los indicadores del NES tienden a ser evoluti-

[1] En los apéndices II y III se presenta información metodológica sobre la construcción de estos índices.

vas con pendiente ascendente. Este problema es retomado más adelante.

Otro aspecto limitado de estos índices es que no se puede interpretar su estructura escalar en términos absolutos. Los índices son claramente variables construidas y no variables naturales. Si en la realidad social existen posiciones naturales, este tipo de índice no es capaz de captarlas; solo puede identificar posiciones relativas de un individuo en comparación con los demás. Es difícil que alguien pueda interpretar que la proporción de sujetos en el segmento X implique que haya tantas personas reales en alguna posición X identificable en términos absolutos. Siendo índices ordinales, que miden ubicaciones relativas en una distribución, y que no tienen significado absoluto, sirven para correlacionar, explorar y estudiar fenómenos complejos, producir predicciones de hechos sociales relevantes y, eventualmente, analizar pautas de cambio a través del tiempo, pero difícilmente describen una estructura de posiciones absolutas.

La conclusión más importante de este hecho es la limitación que existe para emitir juicios del tipo: "el tanto por ciento de la población de este país es rico" o "en el país A hay más pobres que en el país B". Esos juicios pueden ser formulados en términos de algunas de las variables del índice, pero no de la estructura subyacente que el NES aspira a reflejar. Sí puede decirse que "las personas de posición más alta que R han aumentado en este país en los últimos cinco años", o "un porcentaje de la población posee tales bienes, tal nivel educacional, tal ocupación".

D. La distribución de la población en términos del índice económico social

1. La distribución del NES en una perspectiva comparada

El índice NES-IMAR para el período 2000-2001 refleja en el total de la población argentina –sobre una muestra de 14 mil casos en los 24 distritos del país– una distribución que ha sido segmentada en seis posiciones: alta-alta, alta, media-alta, media-baja, baja, baja-baja (véase el cuadro V.1).

Este índice guarda consistencia con el de la Asociación Argentina de Marketing. Sin embargo, es difícil establecer comparaciones absolutas y derivar juicios sobre el tamaño relativo de estratos sociales determinados o sobre sus tasas de cambio en el tiempo. Cada índice es un instrumento de medición, una vara que puede compararse consigo misma, pero no con otras. El cuadro V.2 muestra los datos comparativos de los diferentes índices.

Las estructuras de distribución que estos índices originan en cada país son herramientas de trabajo válidas para el contexto en que se produjeron, por lo que no pueden extraerse conclusiones comparativas. Nadie podría decir con fundamento que en Argentina hay más pobreza que en Brasil o en Chile, o que en la República Bolivariana de Venezuela hay más pobreza que en México, o que en Brasil hay una mayor proporción de ricos que en los demás países del continente.

Elaborar un estudio comparativo internacional apoyado en una estandarización de los criterios de selección de indicadores y los procedimientos escalares podría constituir un programa de investigación ambicioso y extremadamente prometedor.

Cuadro V.2
Índices NES en distintos países
(En porcentajes)

	Argentina IMAR	Argentina AAM	Brasil (1)	México (2)	Chile (3)	Uruguay (4)	Venezuela (Rep. Bolivariana de) (5)
A			5	7		6	1
B		1	19			10	4
C1	7	10			10		
C2	11	12			20		
C3	26	24	31	33	25	16	18
D1	22	26				28	
D2	29	24	33	50	35	30	40
E	5	3	12	10	10	10	37
	100	100	100	100	100	100	100

Fuentes: IPSOS-Mora y Araujo, Analogías-RIOP, "Índice de nivel socioeconómico, Buenos Aires", 2000, y Asociación Argentina de Marketing, *Índice de nivel socioeconómico argentino 1996*, Buenos Aires, 1998.

Para el caso argentino, los dos índices que se comparan –con cuatro a cinco años de distancia en las respectivas mediciones– muestran un cuadro sustancialmente estable, que sugiere una moderada tendencia a la movilidad. Más allá de lo señalado acerca del cotejo de índices distintos, su comparación sugiere un fenómeno real de movilidad descendente en Argentina que muchos perciben de manera impresionista. El presente estudio se centra en la distribución del índice para Argentina. A continuación se propone una mirada global y algunas reflexiones

generales, y luego se examina la distribución de los principales componentes del índice NES.

2. *La distribución del NES en Argentina*

La distribución producida de acuerdo con nuestros criterios de segmentación presenta una forma de A achatada en la cima (véase el cuadro V.1).

El 7% alto-alto corresponde al segmento A, B, C1 de altísimo poder adquisitivo, en tanto el 11% alto corresponde al segmento C2 de alto poder adquisitivo. Ese 18% constituye la franja afluente de la sociedad argentina y equivale a casi 5 millones de adultos y algo más de un 1,5 millones de hogares.

El 48% de los segmentos medio-alto y medio-bajo mantiene pautas de consumo de clase media y expectativas de movilidad ascendente, frustradas en los últimos años por efecto de la prolongada recesión económica y la menguante competitividad de la economía.

Los segmentos bajo (29%) y bajo-bajo (5%), que suman un 34%, son sectores sociales pobres o paupérrimos, diferenciados del resto de la sociedad por sus pautas culturales y, sobre todo, por sus posibilidades efectivas de acceder al consumo e insertarse en los mercados laborales.

Los trabajos del Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC, 2001) estiman en un 33% la proporción de personas por debajo de la línea de pobreza en el Gran Buenos Aires y en un 10% la que está por debajo de la línea de indigencia (mayo de 2001). Los números son totalmente asimilables a los de la medición presentada aquí.

3. *La distribución de la tenencia de bienes materiales*

La distribución de la tenencia de posesiones materiales en Argentina sugiere algunas conclusiones importantes (veáse el cuadro V.3).

Cuadro V.3

Distribución de posesiones materiales

(En porcentajes y según nivel socioeconómico)

	Total	ABC1	C2	C3	D1	D2	E
TV control remoto	**94**	99	97	96	94	90	88
Teléfono	**66**	94	88	75	62	49	33
Refrigerador con congelador	**64**	92	82	72	59	51	38
Lavarropa automático	**54**	92	79	64	48	35	20
Secarropa	**46**	58	56	49	46	38	27
Videograbadora	**45**	87	74	56	38	23	9
Tarjeta de crédito	**27**	74	55	31	18	10	3
Computador personal	**24**	81	57	26	12	7	2
Congelador independiente	**12**	28	21	13	10	6	4
Aire acondicionado	**12**	44	27	12	6	3	1
No posee auto	**62**	19	35	56	68	78	87
Posee un auto	**33**	64	55	39	27	19	12
Posee dos o más autos	**3**	14	6	2	1	1	0
No contesta	**2**	3	4	3	4	2	1

Fuente: IPSOS-Mora y Araujo, Analogías-RIOP, "Índice de nivel socioeconómico, Buenos Aires", 2000, Anexo 1.

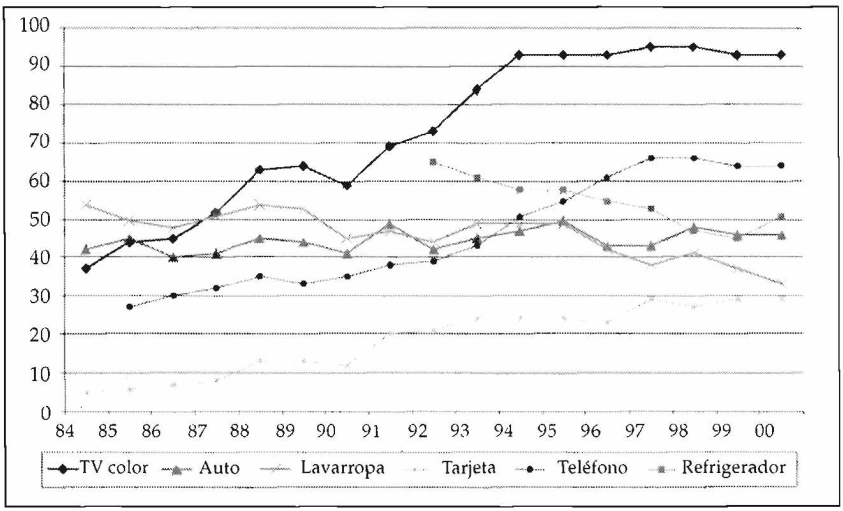
El ítem de tenencia que muestra la menor dispersión entre distintos estratos socioeconómicos es la televisión con control remoto (TV) y el que muestra la mayor dispersión es el computador personal (PC). Cercano al PC están el lavarropa automático, la videograbadora y la tarjeta de crédito. Inmediatamente después, el automóvil y el teléfono. Puede concluirse de estos datos que la sociedad argentina está homogéneamente expuesta a los medios de comunicación de masas y presenta grandes desigualdades en el acceso a los recursos tecnológicos de la modernidad y a los instrumentos que permiten operar con eficiencia en el mundo moderno (teléfono, tarjeta de crédito, automóvil). La sociedad uniforma a los individuos en su papel de receptores y los diferencia en su potencialidad de constituirse en emisores o sujetos de acción con recursos y capacidades propios.

En la búsqueda de pautas que sugieran hiatos más profundos a lo largo del continuo distributivo, tiende a percibirse que –más allá de discontinuidades significativas entre todos los distintos estratos– hay una mayor distancia entre los segmentos medio-alto (C3) y medio-bajo (D1), y entre este último y los bajos. La brecha entre los estratos medio-alto y medio-bajo es un fenómeno en aumento, que marca una tendencia importante en las diferenciaciones sociales en Argentina. Una sociedad cuyas clases medias eran homogéneas y con una clase baja relativamente reducida (en

comparación con la mayor parte de las sociedades de la región), dio paso a una sociedad cuya clase baja tiene un crecimiento cuantitativo con una segmentación progresiva de su clase media.

En el gráfico V.1 se presentan las series históricas de diversos ítems de tenencias materiales. La serie comprende los últimos 17 años, de los que se dispone de muestras demoscópicas de población de alcance nacional comparables. Es llamativo el fuerte crecimiento en la penetración de televisores con control remoto y de la telefonía convencional en los últimos años.

GRÁFICO V.1
SERIE HISTÓRICA: POSESIONES MATERIALES
(Total de la población)



Fuente: IPSOS-Mora y Araujo, Analogías-RIOP, "Índice de nivel socioeconómico, Buenos Aires", 2000.

4. La distribución de la población por nivel de educación

Los efectos antes señalados se hacen más visibles en el plano de la distribución educacional, donde el estrato más bajo (extrema pobreza) se segmenta fuertemente del anterior y se constituye en una franja altamente

marginal: el 98% de sus miembros no supera el nivel educacional primario y el 75% no alcanzó a completarlo.

El acceso a la educación indica grados de diferenciación que son más amplios que la posesión de bienes materiales. El contraste en el perfil educacional de los estratos más altos y los más bajos es impresionante, diferenciándose los dos estratos medios ampliamente en términos del acceso a la educación. En los segmentos intermedios de la sociedad (C3), el 73% de los jefes de hogar alcanzaron o superaron el nivel secundario. En el nivel C2 este porcentaje llega al 91% (véase el cuadro V.4).

La educación de las personas seleccionadas en la muestra (no presentada aquí), si bien se correlaciona con la educación de los jefes de hogar, señala niveles ligeramente superiores. Teniendo en cuenta la mayor dispersión etaria entre las personas seleccionadas que entre sus respectivos jefes de hogar, se entiende que la diferencia se debe principalmente a un efecto de la edad: las personas más jóvenes –si bien pueden no completar el ciclo educacional que están cursando– tienden a recibir más educación que sus padres. Así, por ejemplo, el 11% de las personas del segmento bajo dispone de educación secundaria completa, mientras que solo el 5% de los jefes de hogar de ese segmento alcanzaron tal nivel.

Cuadro V.4
Nivel de educación del PSH
(En porcentajes)

	Total	ABC1	C2	C3	D1	D2	E
Sin estudios	**2**	0	0	0	1	2	24
Primario incompleto	**8**	0	0	1	3	17	51
Primario completo	**31**	0	3	11	41	59	23
Secundario incompleto	**15**	1	5	15	25	17	1
Secundario completo	**23**	8	29	49	25	5	0
Terciario incompleto	**2**	1	4	5	2	0	0
Terciario completo	**5**	9	21	8	0	0	0
Universitario incompleto	**5**	6	15	9	2	0	0
Universitario completo	**8**	68	21	2	0	0	0
Posgrado	**1**	6	1	0	0	0	0
No responde	**0**	1	1	0	1	0	1

Fuente: IPSOS-Mora y Araujo, Analogías-RIOP, "Índice de nivel socioeconómico, Buenos Aires", 2000.

El cuadro V.5 presenta, en forma más agregada, la distribución del nivel educacional de las personas entrevistadas en comparación con los respectivos PSH (véase el cuadro V.4). Se concluye que existe una moderada tendencia al mejoramiento del nivel educacional entre las personas más jóvenes en comparación con sus padres.

En el gráfico V.2 se aprecia la propensión a cambios en la estructura educacional en las últimas décadas, observándose que la escolaridad crece a tasas moderadas.

CUADRO V.5
NIVEL DE EDUCACIÓN DEL ENTREVISTADO
(En porcentajes)

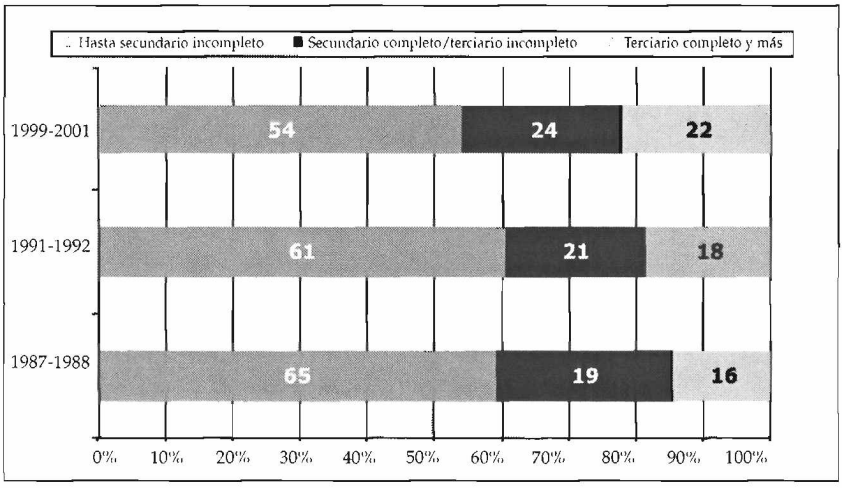
	Total	ABC1	C2	C3	D1	D2	E
Sin estudios	**1**	0	0	0	1	1	14
Primario incompleto	**7**	0	0	1	3	14	42
Primario completo	**25**	1	5	11	30	46	28
Secundario incompleto	**18**	2	6	17	26	23	9
Secundario completo	**23**	14	25	39	26	11	4
Terciario incompleto	**4**	4	7	7	4	2	1
Terciario completo	**6**	13	20	9	2	1	1
Universitario incompleto	**9**	17	20	13	5	2	1
Universitario completo	**6**	43	16	3	1	0	0
Posgrado	**1**	5	1	0	0	0	0
No responde	**0**	1	0	0	2	0	0

Fuente: IPSOS-Mora y Araujo, Analogías-RIOP, "Índice de nivel socioeconómico, Buenos Aires", 2000.

GRÁFICO V.2

SERIE HISTÓRICA: NIVEL DE EDUCACIÓN DEL ENTREVISTADO

(Total de la población)



Fuente: IPSOS-Mora y Araujo, Analogías-RIOP, "Índice de nivel socioeconómico, Buenos Aires", 2000.

5. *La distribución de la población por categoría ocupacional*

La situación ocupacional de la población, según la muestra, presenta las tendencias que se exhiben en el cuadro V.6. Los aspectos más sobresalientes de esa situación son:

i) La proporción de personas económicamente activas aumenta a medida que se sube de estrato socioeconómico.
ii) La proporción de amas de casa tiende a ser mayor en los estratos medios.
iii) La proporción de jubilados y pensionados aumenta a medida que se baja en la escala socioeconómica.
iv) El desempleo incide de manera creciente a medida que se desciende en la escala socioeconómica.

Cuadro V.6
Situación ocupacional del entrevistado
(En porcentajes)

	Total	ABC1	C2	C3	D1	D2	E
Desocupado	**12**	3	6	8	11	18	27
Jubilado/pensionado	**12**	3	7	8	10	18	22
Rentista	**0**	0	0	0	0	0	0
Estudiante	**8**	13	11	9	8	5	4
Ama de casa	**19**	11	12	17	24	22	19
Trabaja actualmente	**49**	68	64	58	47	37	28
No responde	**0**	2	0	0	0	0	0

Fuente: IPSOS-Mora y Araujo, Analogías-RIOP, "Índice de nivel socioeconómico", Buenos Aires, 2000.

El 49% de las personas incluidas en la muestra tiene trabajo, en tanto el 12% se declara desocupado. El 39% no trabaja (son amas de casa, jubilados, estudiantes o rentistas). El diferencial entre activos y no activos según estrato socioeconómico es grande, es decir, existe una alta correlación entre la proporción de personas laboralmente activas y la posición socioeconómica. La diferencia se explica por una combinación del factor de género (las mujeres trabajan menos que los hombres y tanto menos cuanto más baja es la posición social) y el factor educacional (en los estratos más altos hay más jóvenes que estudian). Además, en los estratos más bajos hay más personas que se jubilan y dejan de trabajar.

La tendencia histórica observable (véase el gráfico V.4) denota una sustancial estabilidad en el conjunto de la población a lo largo de las últimas décadas, con un incremento de la proporción de personas empleadas en el sector servicios y una disminución de los obreros de manufacturas.

La condición de trabajador autónomo comprende al 35% de la población y al 37% de los jefes de hogar (véase el cuadro V.7). Esta condición también se vincula a la posición social, disminuyendo a medida que se desciende en la escala del NES. En el plano ocupacional, la distribución de la población por tipo de ocupación –más allá del cuadro puramente descriptivo– indica un fenómeno que está lejos de ser obvio: la proporción de trabajadores autónomos crece linealmente desde el estrato bajo al alto-alto, pero repunta también en el bajo-bajo. Si esta

curva en forma de U es correlacionada con la distribución educacional, se concluye que el trabajo autónomo o cuentapropista en Argentina tiene un componente de clase alta (profesionales), un componente de clase media (presumiblemente comerciantes) y un componente de clase muy baja (changarines y trabajadores a destajo en tareas manuales).

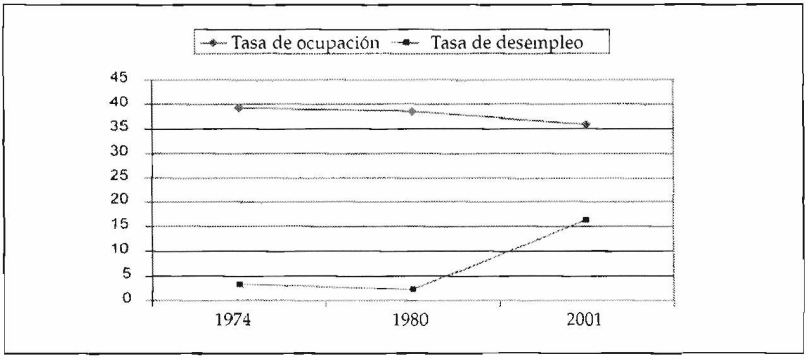
CUADRO V.7
TIPO DE OCUPACIÓN DEL PSH
(En porcentajes)

	Total	ABC1	C2	C3	D1	D2	E
Autónomo	**37**	56	48	43	31	26	45
Empleador	**4**	22	10	3	1	0	0
En dependencia	**33**	2	8	20	40	55	42
Empleado sin jerarquía	**16**	1	15	23	20	13	3
Jefe intermedio	**6**	12	15	6	5	1	0
Gerencia	**1**	5	3	2	0	0	0
Alta administración	**0**	1	1	0	0	0	0
Otros	**0**	0	0	0	0	0	0
No contesta	**3**	1	0	3	3	5	10

Fuente: IPSOS-Mora y Araujo, Analogías-RIOP, "Índice de nivel socioeconómico, Buenos Aires", 2000.

Asimismo, cabe destacar que el desempleo ha crecido de manera marcada en el último lustro (véase el gráfico V.3). Correlacionado con la posición social, aumenta a medida que se baja en la escala NES; así, en los dos estratos más altos alcanza al 5% de la población adulta y al 3% de los jefes de hogar mientras en el estrato más bajo afecta al 27% de la población adulta y al 26% de los jefes de hogar.

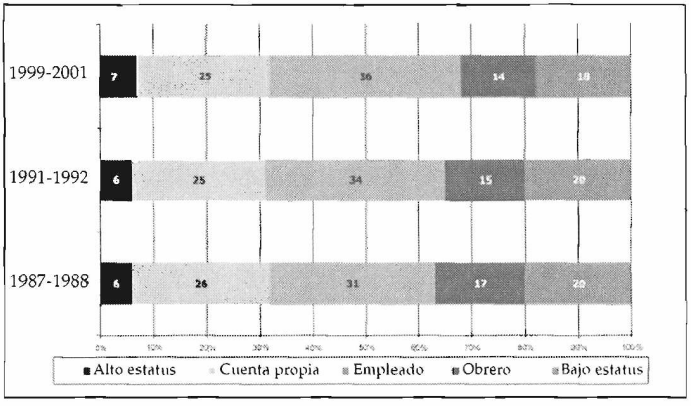
Gráfico V.3
Serie histórica: tendencia del desempleo



Fuente: Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC), "Incidencia de la pobreza y de la indigencia en el aglomerado del Gran Buenos Aires", Buenos Aires, 2001.

El desempleo en Argentina se asocia a la evolución de la coyuntura económica en la última década. Hasta 1980, su tasa se mantenía estable por debajo del 5% de la población activa y después de 1995 se elevó a aproximadamente el 15%. La última medición del INDEC (2001) lo sitúa en el 16%.

Gráfico V.4
Serie histórica: tipo de ocupación del entrevistado



Fuente: IPSOS-Mora y Araujo, Analogías-RIOP, "Índice de nivel socioeconómico, Buenos Aires", 2000.

6. *Las diferencias entre regiones geográficas*

Las diferencias registradas entre las 24 provincias argentinas en estos indicadores son muy marcadas. La Capital Federal (Ciudad Autónoma de Buenos Aires) parece del Primer Mundo, mientras algunas provincias muestran el perfil de sociedades extremadamente pobres y subdesarrolladas, comprimiéndose la estructura de estratificación social fuertemente descendente a medida que se pasa de provincias más ricas a más pobres. Inclusive, hay provincias con fuertes desigualdades internas.

Estos datos guardan alguna correspondencia con los agregados de necesidades básicas insatisfechas (NBI) presentados por el INDEC (2001), elaborados sobre la base de la Encuesta Permanente de Hogares (EPH). La correlación está lejos de ser perfecta y explicar esas diferencias constituiría sin duda un ejercicio interesante. A falta del mismo, los datos del INDEC estiman las variaciones en la proporción de hogares con NBI entre 1980 y 2000. De acuerdo con esa fuente, el total de hogares con NBI en Argentina en 1980 era del 18,3% y en el año 2000 alcanzaba al 21%.

Ahora bien, desagregando las series por provincias, se observa que el aumento en la proporción de hogares con NBI se explica por la provincia de Buenos Aires, ya que las regiones noroeste, noreste y sur mejoraron su situación y las regiones Pampeana y Cuyo se mantienen estables.

CUADRO V.8

DISTRIBUCIÓN DEL NES, EN CADA UNO DE LOS DISTRITOS DEL PAÍS

	ABC1	C2	C3	D1	D2	E
Chaco	2	7	22	22	36	11
Corrientes	3	7	20	20	39	11
La Pampa	6	7	22	21	34	10
Misiones	3	9	23	24	31	10
San Juan	3	8	21	22	36	10
Formosa	6	8	20	19	38	9
Jujuy	3	5	19	20	44	9
Santiago del Estero	4	7	22	18	41	8
Córdoba	9	13	25	17	29	7
Entre Ríos	5	8	25	23	32	7
Salta	3	8	25	26	31	7
San Luis	4	10	26	22	31	7
Catamarca	2	7	20	22	43	6
La Rioja	6	11	23	20	35	6
Río Negro	9	14	24	19	28	6
Santa Fe	7	12	25	20	30	6

(continúa en la página siguiente)

	ABC1	C2	C3	D1	D2	E
Chubut	6	12	25	22	30	5
Tucumán	9	12	24	21	30	4
Mendoza	6	11	26	22	31	4
Neuquén	2	8	25	30	31	4
Santa Cruz	4	12	27	21	33	3
Tierra del Fuego	4	12	36	26	20	2
Buenos Aires	5	10	28	26	28	3
Capital Federal	18	19	28	15	19	2

Fuente: IPSOS-Mora y Araujo, Analogías-RIOP, "Índice de nivel socioeconómico, Buenos Aires", 2000.

Cabe agregar que el proceso de concentración poblacional en la región de Buenos Aires desde fines del siglo XIX tuvo su punto de inflexión en 1970. La población ocupada en actividades del sector primario fue estimada por el Censo Nacional de 1991 en un 11% (cuando en 1947 era del 26%).

E. La pobreza

El INDEC (2001) estimó que el 10,3% de la población del Gran Buenos Aires se encuentra por debajo de la línea de indigencia y el 32,7% por debajo de la línea de pobreza. Define indigencia en términos del ingreso necesario para cubrir "una canasta de alimentos capaz de satisfacer un umbral mínimo de necesidades energéticas y proteicas del hogar" y pobreza, en términos del ingreso necesario para satisfacer "un conjunto de necesidades alimentarias y no alimentarias consideradas esenciales". No se dispone para la misma fecha, de datos de alcance nacional.

CUADRO V.9
DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA DE LA POBLACIÓN ARGENTINA
(En porcentajes)

	Año						
	1895	1914	1947	1960	1970	1980	1991
Ciudad de Buenos Aires	6,8	20,0	18,7	14,8	12,7	10,5	9,1
Gran Buenos Aires	19,8	25,8	29,7	33,6	35,7	35,0	33,5
Gran Buenos Aires y provincia de Buenos Aires	40,1	46,2	45,7	48,5	50,1	49,4	47,7

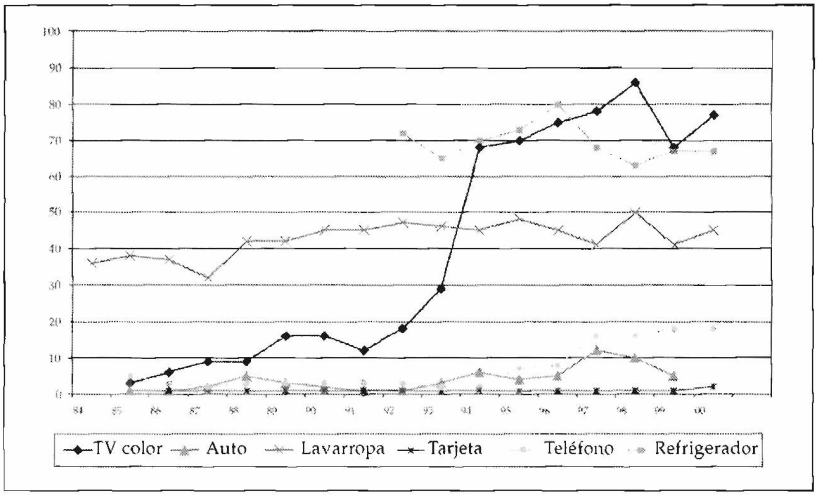
Fuente: Censos nacionales de población.

Los datos del INDEC sugieren una geografía de la pobreza en Argentina más extensa que los del índice NES. Estos datos consideran al 3% de la población en el estrato más pobre (segmento E) en el área de la Ciudad de Buenos Aires y de la provincia de Buenos Aires, y al 28% en el segmento D2 en Buenos Aires provincia y al 18% en Ciudad de Buenos Aires respectivamente. No hay un correlato preciso entre la pobreza medida en términos de ingresos (INDEC) y la pobreza medida en términos del índice NES (bienes materiales, educación, ocupación).

De acuerdo a los indicadores de posesión de bienes materiales, puede observarse (véase el gráfico V.5) que en los dos segmentos más pobres de Argentina se registra, en los últimos años, una incorporación muy importante del televisor con control remoto y del refrigerador con congelador (entre el 70% y el 80%). De hecho, la tasa de crecimiento de la tenencia de TV con control remoto es más alta en los segmentos más pobres que en el conjunto de la población. Hay, asimismo, una incorporación de algo menos del 50% del lavarropa automático. Inversamente, se observa una declinación en la tenencia de automóvil, si bien este ítem se mantuvo siempre en niveles bajísimos.

GRÁFICO V.5

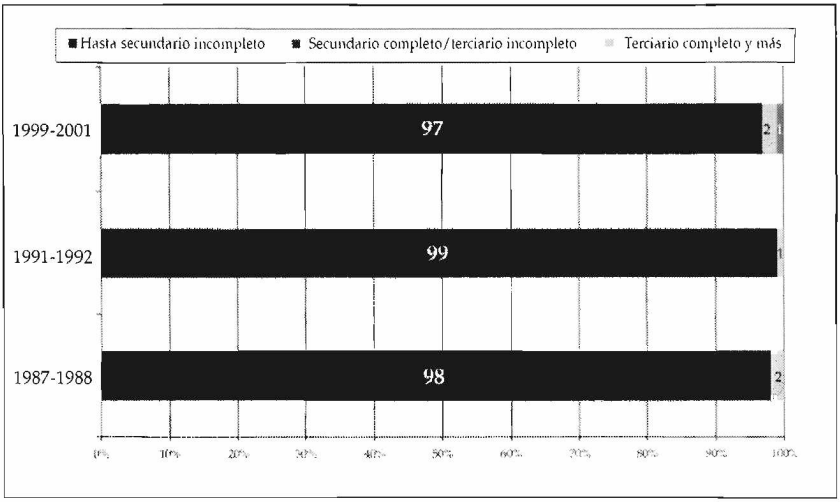
SERIE HISTÓRICA: POSESIONES MATERIALES DE LA POBLACIÓN MÁS POBRE



Fuente: IPSOS-Mora y Araujo, Analogías-RIOP, "Índice de nivel socioeconómico, Buenos Aires", 2000.

Respecto a la educación, los datos revelan un crecimiento muy modesto de la tasa de escolaridad en los segmentos más pobres, manteniéndose en un nivel muy bajo en comparación con el resto de la población (véase el gráfico V.6).

GRÁFICO V.6
SERIE HISTÓRICA: NIVEL DE EDUCACIÓN DEL ENTREVISTADO, POBLACIÓN MÁS POBRE



Fuente: IPSOS-Mora y Araujo, Analogías-RIOP, "Índice de nivel socioeconómico, Buenos Aires", 2000.

Estos contrastes fundamentan la hipótesis de una peculiar asignación de los ingresos en los hogares más pobres, teniendo en cuenta que casi invariablemente la adquisición de bienes materiales se realiza mediante crédito –a uno, dos y tres años– y que además el precio de estos productos muestra una tendencia deflacionaria en los últimos años, lo que no ocurre con el precio de los alimentos.

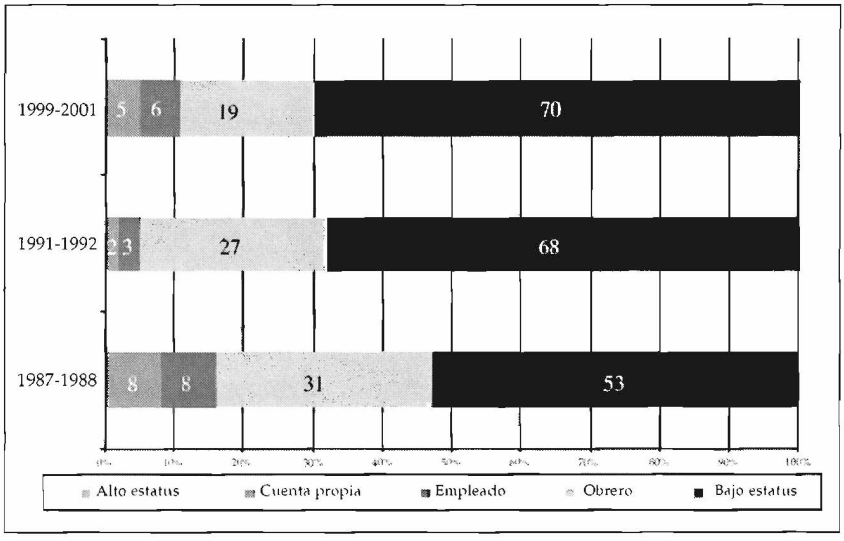
Las tendencias de cambio en la estructura ocupacional pueden complementar esta visión (véase el gráfico V.7). En los segmentos más pobres de Argentina el crecimiento del sector ocupacional terciario muestra tasas mayores que en el conjunto de la población, con una reducción importante

de la proporción de personas ocupadas en industrias manufactureras y un aumento importantísimo de ocupaciones varias no calificadas (ocupaciones de bajo estatus), que pasaron de representar el 53% del empleo en 1987 al 70% en el año 2001. Incidentalmente, debe pensarse que estos cambios en la distribución ocupacional conllevan un aumento de la informalidad laboral, que es por lo normal menor en la industria manufacturera (Aftalión, Mora y Araujo y Noguera, 1987).

Estos datos no avalan enteramente –aunque sí de manera parcial en algunos aspectos– la hipótesis (Torrado, 1992) de un incremento de la proporción de la población en los segmentos socioeconómicos marginales, un empobrecimiento del conjunto de la sociedad en el nivel agregado y un aumento de la concentración de la riqueza en las clases más altas.

GRÁFICO V.7

SERIE HISTÓRICA: TIPO DE OCUPACIÓN DEL ENTREVISTADO, POBLACIÓN MÁS POBRE



Fuente: IPSOS-Mora y Araujo, Analogías-RIOP, "Índice de nivel socioeconómico, Buenos Aires", 2000.

F. Calidad social: un enfoque causal con fundamento ecológico

Para comparar los perfiles de la situación social de las distintas provincias se definieron cinco indicadores de calidad social, entendida como aquella situación donde hay más personas en posiciones socioeconómicas altas, menos personas en las posiciones bajas, más equidad distributiva, menos desempleo y más educación. Los cinco indicadores son: i) afluencia, proporción de la población en los estratos socioeconómicos altos; ii) pobreza, proporción en los estratos socioeconómicos bajos; iii) equidad, diferencial de la proporción de personas en los estratos más altos sobre la proporción en los más bajos; iv) educación, proporción de personas con educación secundaria completa y más; v) desempleo, proporción que se declara desempleada sobre el total de activos.

La clasificación de las provincias en este espacio de dimensiones ofrece información puramente descriptiva. A título de curiosidad, puede mencionarse que 14 de las 24 provincias se encuentran por debajo del promedio nacional en los primeros cuatro indicadores. La tasa de desocupación se correlaciona escasamente con ellos. Si se ordenan las provincias en términos de rango en esos cinco indicadores y se agrega otro (la proporción de población adulta laboralmente activa), se obtienen seis dimensiones de rango que pueden correlacionarse entre sí. El cuadro V.10 presenta la matriz de intercorrelaciones de rango (utilizando el coeficiente ro de Spearman) entre las seis dimensiones a nivel de provincias. Se trata, por tanto, de correlaciones ecológicas y no individuales.

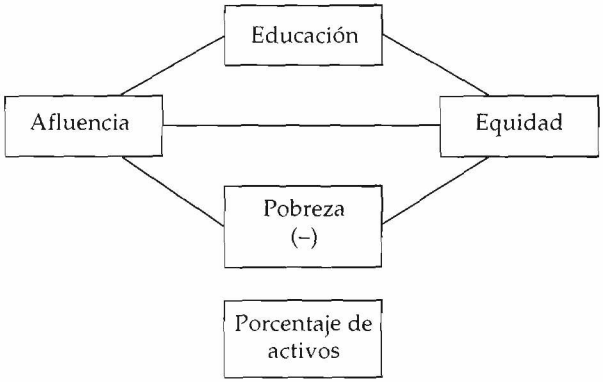
CUADRO V.10
MATRIZ DE INTERCORRELACIONES DE RANGO

	Pobreza	Equidad	Educación	Desempleo	Porcentaje de activos
Pobreza	-0,72				
Equidad	0,95	-0,84			
Educación	0,74	-0,39	0,66		
Desempleo	-0,04	0,12	-0,12	0,13	
Porcentaje de activos	0,29	-0,43	0,35	0,26	-0,35

Fuente: Elaboración del autor.

Esa matriz de correlaciones sugiere una estructura causal (véase el esquema V.1). El nivel educacional es la variable que más explica el conjunto; además, forma un grupo (*cluster*) con las variables de afluencia y equidad, en primer lugar, y de pobreza (definida negativamente), en menor medida. Por otra parte, la pobreza guarda una correlación moderadamente alta con la proporción de personas laboralmente activas y se vincula negativamente con la tasa de desocupación.

ESQUEMA V.1
UN ESQUEMA CAUSAL DE LA CALIDAD SOCIAL



Fuente: Elaboración del autor.

La conclusión es que la educación parece ser la dimensión que lidera la calidad social, lo que guarda estrecha relación con la proporción de personas afluentes y con la equidad distributiva. Esas variables determinan (negativamente) la proporción de personas en estratos muy pobres, y la segunda de ellas se asocia a la proporción de personas que trabajan. El desempleo, de acuerdo a este esquema, obedece mayormente a causas exógenas a las variables aquí consideradas: el aumento de la productividad, la recesión y la creciente demanda de calificación para desempeñar tareas que anteriormente no la requerían.

El hecho de que el desempleo esté asociado positivamente a la proporción de personas laboralmente activas pone en entredicho el supuesto de que la creciente oferta de mano de obra es una causa relevante de la tasa de desocupación; de hecho, las correlaciones aquí presentadas sugieren lo contrario.

G. Otra dimensión no vertical de la estructura social

De acuerdo a la visión que surge del análisis precedente, la sociedad argentina se segmenta en una clase alta afluente –entre el 7% y el 18% de la población–, una clase baja paupérrima (5%) o pobre (34%) y una clase media que abarca al 26% de la población. Una visión dinámica de esta estructura capta dos procesos de gran importancia que están ocurriendo en los últimos años:

i) El aumento del tamaño del segmento bajo (D2) como consecuencia de la movilidad descendente de las clases medias-bajas.

ii) La creciente tendencia a un clivaje al interior de la clase media, que separa aún más al estrato medio-alto (C3) del medio-bajo (D1).

Parece que la visión de una Argentina con una gran clase media, que abarcaba al 75% de la población, en cuyo seno las desigualdades de ingresos o de educación no alcanzaban a producir mayores distinciones en los estilos de vida, ha dado paso a una sociedad más segmentada, en que las oportunidades de acceso a los recursos de la modernidad y a los mercados laborales más competitivos se hace crecientemente diferente.

Por otra parte, las oportunidades económicas de los individuos que componen el cuerpo social se ven afectadas por una condición relativamente independiente de las dimensiones de estratificación social vertical: la situación laboral que determina distintas formas de conexión con las fuentes de los ingresos de los trabajadores.

Quienes se desempeñan en ocupaciones en relación de dependencia reciben sus ingresos del empleador, en tanto que quienes laboran por cuenta propia los reciben directamente de sus clientes. Los primeros laboran bajo contrato –explícito o implícito– y, por tanto, ven atenuado el efecto que producen las variaciones de los mercados de las empresas en que trabajan. El contrato también los protege, dentro de ciertos límites, de las enfermedades y otros accidentes que pueden afectar su continuidad laboral. En cambio, quienes se desempeñan como cuentapropistas no disponen de protección alguna que los ampare de los vaivenes coyunturales; además, cuando no trabajan no reciben ingresos.

Asimismo, las personas que trabajan en relación de dependencia pueden o no mantener el vínculo con su empleador a través de la mediación sindical. En Argentina, desde la década de 1940, el sindicalismo acogió a un gran número de trabajadores, logrando que la mediación sindical alcanzase una incidencia significativa en el nivel de ingresos y en la estabilidad

de los mismos. Hubo aproximadamente 3 millones de trabajadores sindicalizados durante las décadas de 1960 a 1980, lo que implicaba una tasa de sindicalización del orden del 30% de la población económicamente activa. Sin embargo, los sindicatos han ido perdiendo fuerza como consecuencia del proceso de privatizaciones y de la pérdida de legitimidad ante el país. Mantuvieron, en cambio, una fuerte influencia en tres instituciones que han perdurado, independiente de la tasa de sindicalización. Una de ellas es la vigencia de convenios colectivos de trabajo, cuyo alcance excede a la participación sindical voluntaria. La segunda es la estabilidad de los empleados de la administración pública, que en algunos casos (por ejemplo, los docentes) se acompaña de estatutos laborales sumamente rígidos e inflexibles. La tercera es la existencia del sistema de salud controlado por los sindicatos –las obras sociales– que fuerza a la mayoría de los trabajadores a realizar aportes compulsivos a tales organizaciones para financiar la cobertura sanitaria, lo que ha permitido a los sindicatos mantener una alta cuota de poder en respaldo de las dos primeras instituciones.

No disponemos de datos fehacientes acerca de la tasa de sindicalización actual en Argentina. En las encuestas, los entrevistados habitualmente no distinguen entre su pertenencia al sindicato o a la obra social. En cuanto a la vigencia de convenios colectivos de trabajo, muchas personas lo ignoran y, en cambio, tienen conciencia del tipo de relación que mantienen con su empleador. Esto lleva a una diferenciación de situaciones entre los trabajadores asalariados, siendo el elemento particular la presencia o no de la mediación sindical con efectos relevantes.

Estimativamente, el sindicalismo cubre hoy a cerca del 20% de la población económicamente activa. Ese segmento se compone de algo más de la mitad de los empleados públicos de Argentina, que representan al 20% del total de los trabajadores, y de trabajadores privados en sectores fuertemente sindicalizados –industrias metalúrgicas y metalmecánicas, grandes empresas de servicios, comercio y aproximadamente la mitad de los empleados de la banca.

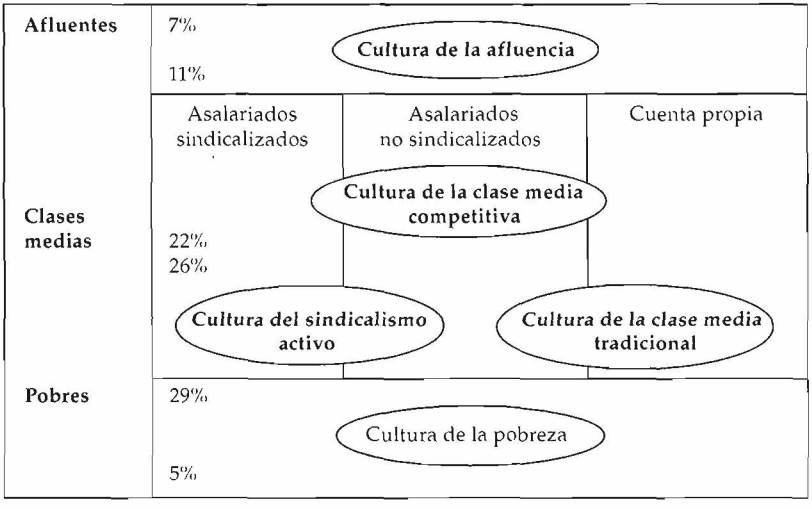
Se estima, asimismo, que algo menos de un tercio de la población activa está en situación de cuentapropismo o autonomía laboral. El resto son asalariados que trabajan sin el efecto de la mediación sindical: empleados de empresas pequeñas y medianas y, en casos excepcionales, de grandes empresas no sindicalizadas.

Ahora bien, esta distinción es poco relevante para los segmentos extremos. Entre los miembros de las clases altas son comunes las ocupaciones gerenciales o el ejercicio de profesiones autónomas. Para estas personas

ni la mediación sindical ni el cuentapropismo producen efectos sensibles en sus condiciones de vida. Entre las clases bajas predominan las ocupaciones de bajo estatus ocupacional y el sindicalismo prácticamente no ejerce influencia alguna, donde no se accede al empleo público y donde la distinción entre cuentapropismo y relación laboral de dependencia es poco relevante, ya que los empleos son siempre inestables y muchas veces informales. Así, la distinción horizontal que se establece solo se aplica con un significado real a las clases medias. De esta forma, se origina un cuadro de segmentación estructural de la sociedad como el que se presenta en el esquema V.2.

ESQUEMA V.2

ESQUEMA DE LA ESTRUCTURA SOCIAL ARGENTINA



Fuente: Elaboración del autor.

Desde el punto de vista de los estilos de vida, la estructura social descrita se traduce en cinco grandes segmentos con propensión a producir subculturas. Además, los procesos de diferenciación interna de las clases medias antes mencionados están produciendo un nuevo eje de distinción, que separa a los de arriba y los de abajo al interior de ellas. Así, por ejemplo, trabajadores sindicalizados en empresas de servicios, petroquímica e hidrocarburos, siderurgia y minería, constituyen una nueva clase media de cuello azul (*blue collar*) con calificación y acceso a recursos modernos. Opuesto a ellos se encuentran los trabajadores del Estado, docentes, em-

pleados de comercio, con bajas calificaciones y escaso acceso a recursos que puedan proporcionarles oportunidades de movilidad en un mundo altamente competitivo. Los sindicatos logran mantener, en esos sectores, niveles de remuneración más alta que la correspondiente a posiciones parecidas en sectores no sindicalizados, pero no pueden ofrecerles a sus afiliados las condiciones para un camino ascendente en la estructura social, porque carecen de capacidades y aptitudes competitivas.

Entre los asalariados no sindicalizados se contraponen, por una parte, las posiciones de la nueva economía –que requieren de personas educadas y competitivas o de tareas profesionales calificadas– y, por otra, los trabajadores de pequeñas industrias tradicionales, conductores de transportes, personal de maestranza y otros, que también parecen no tener posibilidades de acceder a recursos modernos.

Entre los cuentapropistas de las clases medias se acentúa esta división. En numerosos sectores de la economía es posible encontrar personas con iniciativa, emprendedoras, con niveles de educación secundaria o terciaria y que buscan adquirir herramientas competitivas. Ellos contrastan con los cuentapropistas tradicionales, cuya capacidad de agregar valor es limitada.

En síntesis, las nuevas condiciones sociales y económicas están diferenciando, en términos de estilos de vida, los siguientes nichos socioculturales:

i) La cultura de la afluencia, donde prevalecen estilos de vida propios de las áreas ricas del planeta.

ii) La cultura de la clase media competitiva, donde la educación formal, la capacitación informal y las aptitudes competitivas permiten a sus miembros aspirar a la movilidad social ascendente y sentirse parte de un mundo dinámico y cambiante.

iii) La cultura del sindicalismo activo, orientada a defender posiciones económicas relativamente favorables que se ven amenazadas por la escasa competitividad de los sectores donde esta perdura. Los bajos niveles de capacitación y las limitadas aptitudes laborales tienden a colocar a sus miembros en desventaja.

iv) La cultura de las clases medias tradicionales, que se mantienen en ocupaciones de baja calificación y baja productividad. Allí son cada vez más escasas las oportunidades para la movilidad social ascendente y la mayor exposición directa a las condiciones del mercado, sin mediación sindical, provoca una tendencia descendente tanto de las remuneraciones como de las oportunidades económicas. Estos segmentos se ven de manera progresiva amenazados por

procesos de movilidad descendente, que pueden arrastrarlos rápidamente a posiciones socioeconómicas más bajas.

v) La cultura de la pobreza, que va incorporando de manera paulatina a sectores socioeconómicos tradicionalmente menos expuestos a condiciones de vida subestándar.

Apéndices

Apéndice I
El nivel económico-social en los 24 distritos de Argentina

La información que aquí se presenta es producto de un amplio trabajo de terreno realizado por las empresas Analogías-RIOP e IPSOS-Mora y Araujo, entre julio de 2000 y julio de 2001, con un corpus de 42.400 casos en los 24 distritos (23 provincias más la Ciudad Autónoma de Buenos Aires).

Ese documento (no publicado aquí) presenta la información completa para el total del país y por provincias, las que fueron desagregadas por las localidades, incluidas en las respectivas muestras.

El procedimiento de muestreo fue probabilístico y domiciliario, en ciudades seleccionadas dentro de cada provincia para mantener la representatividad de la muestra nacional total. Su tamaño en cada provincia varió entre 1.200 y 3 mil casos, con un margen de error estadístico entre +/– 1,8 y 2,8, dentro de un intervalo de confianza del 95%.

Los cuadros y gráficos correspondientes a este apéndice se encuentran en el anexo metodológico de este documento.

Apéndice II
Índice NES Mora y Araujo y Asociados

Para la construcción de este índice se utilizan las siguientes variables:

- Educación del entrevistado.
- Ocupación del jefe de familia.
- Posesión de bienes materiales (auto, lavarropa, televisor, videocasetera, tarjeta de crédito, tenencia de personal doméstico en el hogar).
- Calidad de la vivienda del entrevistado.

Cada una de estas variables tiene un puntaje y un peso determinado en el índice. Al sumar los puntajes, se obtiene un indicador que permite segmentar a la sociedad en cinco categorías excluyentes (bajo, medio-bajo, medio, medio-alto, alto).

Apéndice III
Índice NES IPSOS-Mora y Araujo, Analogías-RIOP

Se ajusta al índice propuesto por la Asociación Argentina de Marketing. Integra dimensiones sociales (educación del PSH) y económicas (ocupación del PSH y patrimonio del hogar).

Cada variable tiene asignado un rango diverso de puntaje. La suma total de ellos está normalizada en 100 y para cada hogar el indicador es la sumatoria de los puntajes obtenidos. Una vez determinado, se realizan los cortes correspondientes. Los hogares que obtuvieron entre 1 y 13 puntos reciben la posición más baja del índice (E). Entre 14 y 26 puntos el hogar se clasifica como de clase baja inferior (D2) y entre 27 y 34 como baja superior (D1). Los hogares C3 son los hogares de clase media baja abarcando los puntajes entre 35 y 47 puntos, mientras la media típica (C2) abarca los rangos de puntajes entre 48 a 62 puntos. Por último, los estratos más altos, C1 y AB, abarcan los puntajes de 63 a 92 y de 93 a 100 respectivamente.

Anexo metodológico

El estudio de nivel socioeconómico se realizó sobre la base de análisis de opinión pública efectuados en cada una de las provincias argentinas y en la ciudad de Buenos Aires.

En cada investigación se trabajó con muestras probabilísticas y domiciliarias. En las provincias se relevaron las ciudades capitales, pero también ciudades medianas y pequeñas.

Para definir el nivel socioeconómico se trabajó con el índice y los indicadores utilizados por la Asociación Argentina de Marketing (AAM) y que es aplicado por la mayoría de las empresas de investigación de mercado. Los indicadores considerados son los siguientes:

- Nivel educacional del principal sostén del hogar.
- Nivel ocupacional del principal sostén del hogar.

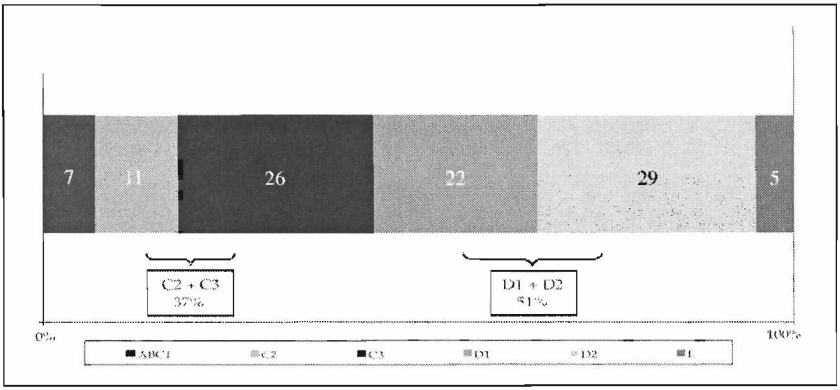
- Patrimonio del hogar:
  Posesión de bienes y servicios.
  Posesión de automóvil.

A cada variable se le asigna un puntaje y a partir de la sumatoria de ellos se construye el Índice de Nivel Socioeconómico (NES).

La estructura socioeconómica utilizada es la siguiente:

NES	CLASE	PUNTAJE
AB	Alta	93-100
C1	Media-alta	63-92
C2	Media típica	48-62
C3	Media-baja	35-47
D1	Baja-superior	27-34
D2	Baja-inferior	14-26
E	Marginal	4-13

GRÁFICO V.8
COMPOSICIÓN DEL NIVEL SOCIOECONÓMICO
(A nivel nacional)



Fuente: Elaboración del autor sobre la base de la Asociación Argentina de Marketing, *Índice de nivel socioeconómico argentino 1996*, Buenos Aires, 1998.

Cuadro V.11
Distribución de posesiones materiales
(En porcentajes y según nivel socioeconómico)

	Total	ABC1	C2	C3	D1	D2	E
TV con control remoto	**94**	99	97	96	94	90	88
Refrigerador con congelador	**64**	92	82	72	59	51	38
Computador personal	**24**	81	57	26	12	7	2
Lavarropa automático	**54**	92	79	64	48	35	20
Videograbadora o reproductora	**45**	87	74	56	38	23	9
Secarropa	**46**	58	56	49	46	38	27
Teléfono	**66**	94	88	75	62	49	33
Congelador independiente	**12**	28	21	13	10	6	4
Tarjeta de crédito	**27**	74	55	31	18	10	3
Aire acondicionado	**12**	44	27	12	6	3	1

Fuente: Elaboración del autor sobre la base de la Asociación Argentina de Marketing, *Índice de nivel socioeconómico argentino 1996*, Buenos Aires, 1998.

Cuadro V.12
Posesión de automóvil
(En porcentajes y según nivel socioeconómico)

	Total	ABC1	C2	C3	D1	D2	E
No posee	**62**	19	35	56	68	78	87
Un automóvil	**33**	64	55	39	27	19	12
Dos o más automóviles	**3**	14	6	2	1	1	0
No contesta	**2**	3	4	3	4	2	1

Fuente: Elaboración del autor sobre la base de la Asociación Argentina de Marketing, *Índice de nivel socioeconómico argentino 1996*, Buenos Aires, 1998.

Cuadro V.13
Situación ocupacional del PSH
(En porcentajes y según nivel socioeconómico)

	Total	ABC1	C2	C3	D1	D2	E
Desocupado	**8**	1	3	3	7	14	26
Jubilado/pensionado	**17**	3	8	10	15	28	33
Rentista	**0**	0	0	0	1	0	0
Estudiante	**0**	0	0	0	0	0	0
Ama de casa	**0**	0	0	0	0	1	2
Trabaja actualmente	**73**	96	87	85	76	56	37
No responde	**2**	0	2	2	1	1	2

Fuente: Elaboración del autor sobre la base de la Asociación Argentina de Marketing, *Índice de nivel socioeconómico argentino 1996*, Buenos Aires, 1998.

Cuadro V.14
Tipo de ocupaciones de los entrevistados
(En porcentajes y según nivel socioeconómico)

	Total	ABC1	C2	C3	D1	D2	E
Autónomo	35	51	40	41	31	26	40
Empleador	3	15	7	3	1	0	0
En dependencia	31	3	11	18	36	52	48
Empleado sin jerarquía	18	10	22	24	20	14	4
Jefe intermedio	5	11	12	5	5	1	0
Gerencia	1	5	2	2	0	0	0
Alta administración	0	0	0	0	0	0	0
Otros	0	0	0	0	0	0	0
No contesta	7	5	6	7	7	7	8

Fuente: Elaboración del autor sobre la base de la Asociación Argentina de Marketing, *Índice de nivel socioeconómico argentino 1996*, Buenos Aires, 1998.

Bibliografía

AFTALIÓN, M., M. MORA Y ARAUJO y F. NOGUERA (1987), "Investigación sobre la economía informal en la Argentina. Aspectos sociopolíticos", Buenos Aires.

ASOCIACIÓN ARGENTINA DE MARKETING (1998), *Índice de nivel socioeconómico argentino 1996*, Buenos Aires.

GALTUNG, J. (1966), *Teoría y método de la investigación social*, Buenos Aires, Eudeba.

GERMANI, G. (1955), *Estructura social de la Argentina*, Buenos Aires, Raigal.

INDEC (Instituto Nacional de Estadística y Censos) (2001), "Incidencia de la pobreza y de la indigencia en el aglomerado del Gran Buenos Aires", Buenos Aires.

IPSOS-MORA Y ARAUJO/Analogías-RIOP (2000), "Índice de nivel socioeconómico", Buenos Aires.

LENSKI, G. (1954), "Status crystallization: a non-vertical dimension of social status", *American Sociological Review*, vol. 19, N° 4, agosto.

TORRADO, S. (1992), *Estructura social de la Argentina: 1945-1983*, Buenos Aires, Ediciones de la Flor.

Capítulo VI
Movilidad social y trayectorias ocupacionales en Buenos Aires. Continuidades, rupturas y paradojas

Gabriel Kessler y
Vicente Espinoza

A. Introducción[1]

El proceso de cambio que Argentina enfrenta desde hace algunas décadas ha alterado la fisonomía de su estructura social. El desempleo, la precarización del trabajo, el empobrecimiento de las capas medias, que se suma a los bolsones de pobreza de larga data, son sus rasgos más evidentes. No se trata, como a menudo se afirma, de un proceso que comienza recién en los años noventa, con la profunda reforma neoliberal. Desde mediados de los años setenta, la clase media argentina inicia un proceso de empobrecimiento. Basta decir que ya entre 1980 y 1990 el conjunto de las categorías socio-ocupacionales perdieron un 40% del valor de sus ingresos (Kessler y Minujin, 1995). Al mismo tiempo, aumentó la disparidad salarial al interior de cada una de las categorías, conformándose una nueva pobreza compuesta por los "perdedores" de cada categoría ocupacional.

Si la degradación del mundo del trabajo comienza con anterioridad, ciertamente en los años noventa se produce un aumento de la pobreza, el desempleo y de la desigualdad inédito. La década se inicia con episodios hiperinflacionarios que deprecian los salarios hasta niveles desconocidos. El Plan de Convertibilidad adoptado en 1991 favoreció la estabilidad macroeconómica y el crecimiento, revirtiendo, a su vez, la tendencia al deterioro salarial, aunque sin que se recuperaran jamás los niveles de los años ochenta y sin resolver los problemas del mercado de trabajo. Bien por

[1] Agradecemos a Arturo León y a nuestro recordado y querido Carlos Filgueira por sus valiosos comentarios a versiones previas de este artículo. Los autores contaron con el respaldo del Convenio SECyT/Comisión Nacional de Investigación Científica y Tecnológica (CONICYT) que facilitó la estadía conjunta en sus respectivas universidades para la redacción del artículo.

el contrario, aumenta el desempleo abierto, el subempleo horario y la precariedad laboral. El desempleo comienza a crecer desde 1993, hasta alcanzar un 18,6% en 1995, para luego descender, pero siempre mantenerse por encima de los dos dígitos. Amén de ello, la reducción del desempleo se relaciona con el incremento del trabajo asalariado desprotegido e inestable (Novick, 2000). La precarización se explica en parte por la pérdida de garantías asociadas con la ocupación obrera estable y en parte por la reducción del empleo en el sector público, en ambos casos, una de sus consecuencias es la disminución de las tasas de sindicalización de los trabajadores.

Desde 1994, se produce un aumento de la desigualdad al disminuir los ingresos de los menos calificados. La demanda de trabajo privilegia a los más calificados y aun en los momentos de recuperación (1996-1998), dicha pauta de disparidad se mantiene en desmedro de los menos calificados. Esto no es resultado de las crisis cíclicas –rasgo recurrente del modelo actual–, sino que constituye un elemento estructural del modelo económico que hoy, en plena expansión económica, perdura. Otra de las características novedosas es el aumento de la inestabilidad laboral. Altimir y Beccaria (1999) detectan que la mayoría de los nuevos puestos de trabajo creados en los años noventa corresponden a posiciones precarias, con bajas remuneraciones, sin cobertura social ni protección frente al despido. Paralelamente, se precarizan una parte importante de puestos hasta entonces estables, lo que da origen a una alta tasa de rotación en las ocupaciones y por ende, a una elevada volatilidad de los ingresos.

La crisis que comienza a gestarse en 1998 y que alcanza su punto más álgido en el año 2001 marcó niveles de pobreza e indigencia mayores aun a los registrados en la hiperinflación de una década atrás. La recuperación económica que se registra en los últimos años, luego de la salida de la Convertibilidad, muestra una muy alta tasa de crecimiento sostenido del producto a la vez de una caída de los niveles de pobreza e indigencia. Sin embargo, si se comparan las tasas de desempleo de 2006 con aquellas de los años previos a la crisis de 1995 se advierten que los niveles de pobreza, la precariedad y la desigualdad son hoy mucho mayores que una década atrás, con tasas de desempleos similares. Esto es un indicador de que los cambios en el mundo del trabajo y su efecto negativo en las condiciones de vida cristalizados en los años noventa se mantienen. La investigación que da lugar a este estudio fue realizada antes de la crisis del año 2001, sin embargo en él ya se evidencian algunas de las transformaciones que hemos descrito, así como sus consecuencias perdurables.

En efecto, en el escenario brevemente descrito, la imagen tradicional de movilidad social ascendente fue desdibujándose y perdiendo vigencia. En una tendencia ya documentada por Torrado (1992) para décadas anteriores, la estructura ocupacional exhibe un crecimiento relativo de la disponibilidad de puestos laborales que, por su calificación, corresponde a sectores medios, apreciándose una paulatina disminución de los puestos correspondientes a sectores populares. Al mismo tiempo, se consigna un deterioro en las condiciones laborales de la mayoría de las ocupaciones. Por ello el desconcierto que los trabajadores argentinos expresaban en nuestra investigación tiene que ver, sobre todo, con un progreso en términos de la calificación asociada con la ocupación, acompañado del deterioro de las recompensas asociadas con la posición. Amén de ello, las probabilidades de ascender y descender se reparten casi aleatoriamente en la población; hay quienes han pasado alternativamente por momentos de mejora y de empeoramiento de la situación.

En este contexto, sin duda es preciso revisar el concepto de movilidad social. Se puede adelantar la hipótesis de que la actual generación de trabajadores experimenta una movilidad social ascendente espuria, pues al remontar en la escala de prestigio ocupacional han decrecido las recompensas sociales asociadas a ésta, lo que se relaciona con procesos estructurales que afectan la movilidad social, mutando, posiblemente, la relación funcional entre factores contingentes (educación, ocupación e ingresos) que dejan de comportarse en la forma tradicional. En otras palabras, es menos clara la influencia de un factor sobre otros, por cuanto la educación no contribuye necesariamente a la obtención de mejores empleos y, a su vez, estos no implican en todos los casos la obtención de mayores ingresos.

Otra faceta de la movilidad espuria es la inestabilidad de las posiciones alcanzadas. Lo ganado por una generación y, en algunos casos, en el curso de una carrera laboral puede desvanecerse debido a frecuentes cambios de empleo que no involucran una mejora en las condiciones de vida. Las dificultades para recomponer el estatus después de episodios de descenso laboral o desempleo son el segundo componente de espuriedad en la movilidad ocupacional.

En el presente estudio se intenta caracterizar algunas de las particularidades de la movilidad social en Argentina esbozadas en esta introducción. A partir de una encuesta realizada en una zona del noreste del conurbano de Buenos Aires en el año 2000, se analiza la movilidad

intergeneracional e intrageneracional,[2] centrándose en las continuidades y rupturas en relación a las investigaciones de movilidad realizadas en Buenos Aires con anterioridad.

B. Contexto latinoamericano de la discusión

Durante la década de 1980, las situaciones de desempleo creciente y pobreza masiva en América Latina opacaron los intentos por establecer distinciones en términos de movilidad ocupacional. Parecía más urgente saber si las personas lograban insertarse en el mercado de trabajo y si sus ingresos satisfacían sus necesidades básicas. Más aún, las condiciones económicas y políticas resultaban de tal modo fluidas que también perdía sentido procurar establecer pautas en medio de situaciones cambiantes. En los años noventa, junto con la búsqueda de análisis dinámicos de la situación de pobreza, se incorporaron otros conceptos para analizar la situación de privación, tales como vulnerabilidad, capital social, desigualdad, equidad y exclusión. Estas nociones permiten, por una parte, captar la dinámica que está al origen de la pobreza, resaltando la presencia de barreras a la movilidad social, y por otra, recuperan la capacidad de los grupos excluidos para movilizar recursos personales y comunitarios que favorezcan su movilidad. La superación de la pobreza viene a ser un caso particular de un modelo general de movilidad social; en efecto, las posiciones diferenciadas en la estructura social están íntimamente asociadas con puentes u obstáculos a las trayectorias individuales y colectivas.

En este contexto se reabre la discusión acerca de estratificación y movilidad social en América Latina, después de casi dos décadas de estar eclipsada, estableciéndose vínculos de continuidad respecto de trabajos previos realizados a propósito del desempleo y la pobreza. En particular, el uso del término "heterogeneidad" para referirse a los problemas que plantea su caracterización abrió el camino a los estudios actuales sobre estratificación y movilidad (Raczynski, 1992; Kaztman, 1989). Sin desmerecer el mérito operativo de la medición de la pobreza por carencias, la crítica apunta a que una tajante dicotomización de la población no permite un acercamiento cabal a los procesos que la originan o permiten superarla, que

---

[2] La encuesta formó parte del Proyecto del Fondo Nacional de Desarrollo Científico y Tecnológico (FONDECYT), Nº 1990818. Sus características y procedimientos se explican en el anexo metodológico. La revisión del artículo para su publicación en 2006 se realizó en el marco del proyecto FONDECYT Nº 10600225

se manifiestan en zonas grises y oscilantes entre la pobreza y la no pobreza.

Las definiciones basadas en la satisfacción de las necesidades básicas o la línea de pobreza identifican una categoría de personas unidas por el atributo común de carecer de ciertos recursos o bienes. Este corte no permite apreciar el tipo de comportamiento o las formas de organización social de dicho grupo. La tentativa de asociar esta definición con rasgos estructurales o culturales ha mostrado limitaciones, porque los pobres no corresponden ni a un grupo ocupacional específico, ni exclusivamente a una minoría étnica, ni a una fase del ciclo de vida, por mencionar algunos. Los intentos de caracterizarlos culturalmente tampoco demuestran que ciertos rasgos detectados pertenezcan solo a este grupo. Esto se suma al hecho de que, en el caso argentino en particular, la inestabilización creciente del mercado de trabajo aumenta las dinámicas de entrada y salida de la pobreza, lo que vuelve anacrónica una caracterización de dos grupos –pobres y no pobres– completamente diferentes en su identidad, formas de vida y posiciones ocupacionales. El desdibujamiento de los límites entre los grupos es un problema mayor a la hora de proponer políticas de focalización, puesto que se trata de grupos móviles y con límites dinámicos.

Al constituir una categoría nominal y no un grupo especial, fue necesario un diagnóstico más dinámico de la condición de pobreza. Esta demanda provino principalmente del campo de las políticas sociales, interesadas en reducirla o contribuir a superarla (Raczynski, 1994). Tales diagnósticos hicieron una relectura del concepto de heterogeneidad, puesto que si la condición de los pobres no se reducía a la carencia total, ellos poseerían recursos susceptibles de movilizar. Conceptos como inversión social, activos y capital social promovieron la movilización de los recursos de los grupos pobres a fin de potenciar el mejoramiento en sus condiciones de vida. Por su parte, la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL, 1993) enfatizó la importancia de los recursos educacionales y la relevancia de los aspectos familiares. No obstante, estos principios no revelan gran parte de la variación que se observa dentro de los grupos pobres y no pobres. Si bien la escolaridad de las personas, el lugar ocupado en la familia (padre, madre, hijo), el género, o las características del vínculo conyugal son factores explicativos, estos no permiten entender por qué personas con similares características individuales pueden ocupar posiciones socioeconómicas diversas.

La propuesta de Filgueira (2001) evalúa críticamente la primera generación de estudios latinoamericanos de estratificación social y movilidad. Desde el punto de vista conceptual, su limitación principal consistía en concebir a los

individuos como entes racionales que actuaban para maximizar su beneficio. Desde el punto de vista de los resultados, mostraban que la movilidad pura –caracterizada por la competencia individual– poseía menor relevancia que la estructural –inducida por el aumento de puestos de trabajo y por la movilidad demográfica (diferenciales de fecundidad)–. En virtud de lo anterior, este autor propone incorporar al estudio de la movilidad el análisis de los canales que vinculan a los individuos con las oportunidades, en otras palabras, con el acceso a las vacantes creadas estructuralmente por la organización económica, la dinámica demográfica o los procesos migratorios.

Esta perspectiva es particularmente útil cuando se la refiere al campo de las políticas públicas, ya que pone su acento en el acceso a las oportunidades.[3] El análisis de la estructura de oportunidades, que no es otra cosa que la evolución en el tiempo de la estratificación social, deberá abordarse con datos representativos. De ahí que sea necesario detenerse en la descripción de las grandes tendencias de la movilidad social antes de analizar el acceso a las oportunidades.

C. Los estudios de movilidad social en Argentina

Existen cinco mediciones de estratificación y movilidad ocupacional en Buenos Aires previas a la nuestra. La primera encuesta sistemática de movilidad ocupacional, de la cual se conocen solo resultados parciales, fue realizada por Germani en 1960 (se tienen como referencia los resultados publicados en 1963). En 1978, Beccaria publicó el análisis de una encuesta realizada en 1969. Posteriormente, Jorrat (1987, 1997, 2000) publicó resultados de encuestas realizadas en 1984, 1982 y 1995, respectivamente. Esas mediciones no poseen exactamente la misma cobertura geográfica: las encuestas de 1960 y 1969 fueron realizadas en el Área Metropolitana de Buenos Aires (AMBA, Ciudad de Buenos Aires y el conurbano), la de 1982 en la Ciudad de Buenos Aires (CBA), la de 1995 en el Área Metropolitana de Buenos Aires y la del año 2000 –que dio lugar al presente estudio– en una zona delimitada del noreste del conurbano bonaerense. Asimismo, a

[3] A modo de ejemplo, en Chile, el Sistema de Protección Social Chile Solidario establecido en 2002 para la atención de familias en condición de pobreza extrema, tiene como base un diagnóstico relacional de esta condición: las redes sociales familiares y la vinculación con los servicios públicos son de tal forma deficientes, que la intervención pública busca establecer conexiones estables de estas familias con los servicios públicos, de forma que opere como una red de apoyo en el mejoramiento de las condiciones de vida (Espinoza, 2004).

excepción de nuestra encuesta de 2000, y la de 1995 (Jorrat 2000) las restantes fueron aplicadas principalmente a jefes de hogar varones. Los datos de Jorrat (1997) corresponden exclusivamente a hombres y en la encuesta de Germani (1963), las mujeres representan el 8,5% del total y, de acuerdo con su estimación, "no alteran el resultado de los cómputos".

Los datos disponibles plantean algunos problemas para su comparación, porque no solo reflejan los cambios en la estructura ocupacional, sino también los efectos del área en que fueron recogidos. Respecto a los datos del año 2000, debe agregarse que esta encuesta excluye a los menores de 35 años y que se realizó una estratificación por sexo. Estos problemas desaconsejan utilizarlos en una comparación de la evolución de la estratificación ocupacional, aunque resulta interesante revisar las formas de movilidad ocupacional entre padres e hijos en cada período. En consecuencia, la revisión tiene solo un carácter indicativo ya que las distribuciones de los padres de los encuestados no son estadísticamente representativas.

Los datos que presenta Germani (1963) fueron recolectados en 1960, por lo que las ocupaciones de los padres corresponden aproximadamente a los años 1930-1940. Respecto de este período, afirma que la inmigración externa había reducido su peso, mientras adquiría importancia la migración desde el interior, manteniéndose la tendencia a la urbanización del país. Los migrantes del interior, al llegar a las ciudades, ocuparían los puestos más bajos de la escala, desplazando a los trabajadores de la ciudad hacia puestos de capas medias. En esto se diferencian de los migrantes extranjeros, que ocuparon rápidamente posiciones más elevadas como comerciantes o empresarios. Su análisis sobre tendencias estructurales se basa en un meticuloso estudio de datos censales; sus cifras aportan precisiones, aunque la evidencia es algo fragmentaria y declaradamente provisional. En ella puede apreciarse que, para padres e hijos, la fuerza de trabajo se divide en términos bastante equitativos entre ocupaciones manuales y no manuales. La diferencia entre las distribuciones marginales de ambas generaciones es mínima (14%) y su rasgo principal es el incremento en las ocupaciones manuales altas, con la consiguiente reducción de las ocupaciones manuales bajas. A pesar de la baja movilidad estructural, la movilidad total alcanza al 70%, lo que se atribuye principalmente a la circulación; vale decir, la entrada de trabajadores en una posición se ve compensada por el desplazamiento de quienes la ocupaban anteriormente. La movilidad ascendente (38%) es solo algo mayor que la descendente (32%), configurándose el cuadro característico de una sociedad abierta, con movimientos de ascenso y descenso.

Beccaria (1978), con datos de 1969, mostró un cuadro que guarda

alguna similitud con el de Germani, con una división casi por mitades entre ocupaciones manuales y no manuales, tanto para padres como para hijos. Las principales tendencias corresponden al incremento de las posiciones calificadas, especialmente entre las manuales, y una disminución de las ocupaciones de baja calificación –manuales y no manuales–. Este proceso parece reflejar la complejización de la industria –que requiere de mano de obra calificada– así como los resultados de la inversión pública en educación. Si bien la distribución de las ocupaciones sigue dominada por la industria, se advierten tendencias a la ruptura de la barrera entre ocupaciones manuales y no manuales.

Los datos de 1982 (Jorrat, 1997) expresan la expansión de las ocupaciones no manuales, especialmente las de mayor calificación, junto con la disminución de las manuales de menor calificación. La semejanza en el peso de las posiciones intermedias permite pensar que en esta fecha ya se ha quebrado la barrera entre ocupaciones manuales y no manuales, apreciándose una circulación de unas a otras. De hecho, el principal cambio en las distribuciones corresponde al paso de un 48% a un 61% en ocupaciones no manuales entre padres e hijos, lo que indica que la movilidad mínima en este período es bastante alta.

Los procesos estructurales de movilidad muestran cambios en la distribución de ocupaciones asociados inicialmente con los procesos migratorios del campo a la ciudad, y el consiguiente incremento de las ocupaciones manuales industriales. Posteriormente, en los años setenta se aprecia un incremento en las posiciones manuales calificadas, con la industria como eje dominante de la distribución ocupacional. En la década de 1980 se produce una expansión de las ocupaciones no manuales que pasan a predominar. En suma, se aprecia la transición desde una economía agraria a otra industrial y, por último, a una de servicios.

D. La movilidad ocupacional en los años noventa

Nuestra investigación permite establecer las continuidades y rupturas respecto de los trabajos previamente citados. Para comenzar, el cuadro VI.1 brinda un panorama de la movilidad de padres a hijos en Buenos Aires a partir de los cambios en el peso relativo de las distintas ocupaciones.[4] En la

[4] Las categorías de "gerente" y "empleador", que aparecen separadas en la clasificación de la CEPAL (2000), se tratan juntas por su menor peso en esta muestra. Ello se justifica también porque los empleadores se declaran indistintamente como tales o como gerentes.

primera columna puede apreciarse la ocupación más típica de los padres de los encuestados (hacia 1965); en la segunda, la que estos tenían al momento de ingresar a la fuerza de trabajo (hacia 1975) y, en la última, su ocupación en el momento de la encuesta. El cambio en la distribución de ocupaciones es un indicador de la modificación en la estructura de oportunidades para esta muestra de respondentes.

CUADRO VI.1

CONURBANO BUENOS AIRES: EVOLUCIÓN DE LA ESTRATIFICACIÓN OCUPACIONAL, 2000

(En porcentajes)

	Ocupación padre	Primera ocupación hijo	Ocupación actual hijo
	Alrededor de 1965	Alrededor de 1975	Alrededor de 1995
Empleador/gerente	1,8	0,2	4,4
Profesional nivel superior	2,1	4,1	11,3
Técnicos	4,0	2,0	5,2
Empleados administrativos	14,7	12,1	11,1
Trabajadores comercio	12,3	26,5	21,0
Obrero, artesano, conductor	47,5	33,7	31,3
Servicio personal y comercio marginal	6,6	16,7	15,7
Trabajador agrícola	11,0	4,7	0,0
Total	**100,0**	**100,0**	**100,0**

Fuente: Encuesta del Fondo Nacional de Desarrollo Científico y Tecnológico (FONDECYT), N° 1990818 (véase el anexo metodológico).

Las principales categorías ocupacionales de los padres de los encuestados corresponden a una sociedad que se modernizaba con la industria: los puestos manuales, especialmente los calificados –obreros y operarios (*blue collar*)– son los más importantes, alcanzando cerca de la mitad de los progenitores. Se aprecia también la importancia del trabajo agrícola, ligada a los efectos de la migración rural-urbana. El cuadro VI.1 refleja la disminución de los puestos obreros asalariados (del 48% en los padres al 31% en sus hijos) y su recambio por puestos de servicios, especialmente en el comercio (del 12% al 21%) así como en puestos profesionales (del 2% al 11%).

Las ocupaciones actuales de los hijos exhiben una transición desde una estructura ocupacional marcadamente industrial a otra de servicios: entre los encuestados prácticamente no hay trabajadores agrícolas y las ocupaciones obreras disminuyeron, incluidas las posiciones técnicas. En contraste, se aprecia un crecimiento de los puestos de servicio; de los

empleadores y profesionales a los servicios personales, en especial el comercio. Los servicios constituyen la puerta de entrada al mercado de trabajo y mantienen su peso en la estratificación ocupacional actual.[5]

Cuatro categorías ocupacionales comprenden al 90% de los respondentes al momento de ingresar al mercado de trabajo: manuales calificadas (obrero, artesano, conductor, 34%), comercio (27%), ocupaciones no calificadas (17%) y empleados administrativos (12%). Estas mismas categorías reúnen al 79% de la ocupación actual; la disminución se relaciona principalmente con el decrecimiento del empleo en comercio.[6]

En las posiciones altas se nota el aumento de empleadores y profesionales, que tienen mejores oportunidades en su trayectoria laboral. El incremento más notorio de vacantes en posiciones altas ocurre entre los profesionales, lo que expresa el efecto de la escolarización de la población. El crecimiento de la demanda de trabajadores calificados, junto con el aumento de los años de escolaridad promedio de las cohortes más jóvenes, ha originado un marcado aumento intergeneracional de dicho sector.

El incremento de los puestos profesionales y técnicos ha sido una vía de ascenso social abierta para las nuevas generaciones de trabajadores en Argentina. La movilidad estructural favorece el pasaje de los hijos desde categorías ocupacionales inferiores hacia aquellos puestos. Los datos iniciales señalan que las oportunidades de ascenso en la estructura ocupacional están abiertas, si bien existen barreras para el desplazamiento de quienes entran en puestos de menor calificación.

El cuadro refleja de manera parcial los complejos cambios de la estructura social argentina: una movilidad estructural ascendente principalmente por el aumento de puestos calificados y una movilidad intergeneracional signada por un origen rural modesto, respecto del que cualquier ocupación urbana representa un ascenso. Se abrieron muchas más oportunidades que las disponibles en décadas anteriores para puestos calificados, ocupadas por hijos de trabajadores de menor calificación. Aun así, la movilidad estructural ascendente en las posiciones ocupacionales, no puede interpretarse como una mejora en las recompensas del trabajo, esto es, en la remuneración y la calidad de los puestos a los cuales se logra acceso. Cabe preguntarse, por ejemplo, si el

[5] Por lo habitual, los procesos de movilidad entre generaciones cubren mayor distancia que las carreras laborales individuales. Debido a ello, la entrada a una posición ocupacional está fuertemente asociada con las posiciones finales de la trayectoria individual, por lo general contiguas a la posición inicial.

[6] Las categorías utilizadas no permiten apreciar adecuadamente la dinámica de los trabajadores del comercio; muchos de ellos se convierten en pequeños empleadores. Este punto se retoma más adelante.

paso desde ocupaciones obreras hacia el comercio representa un progreso desde el punto de vista de los beneficios asociados a dichas posiciones. En efecto, los puestos en comercio o servicio son, en gran medida, informales e inestables (Palomino, 1999). La pregunta puede extenderse a las ocupaciones asalariadas de mayor calificación, cuyo desempeño fuera del sector público ha estado acompañado por una reducción de los derechos asociados a tales puestos.

E. Algunas precisiones sobre la movilidad ocupacional

La anterior revisión general de los cambios en la distribución de las ocupaciones debe complementarse con el análisis de la movilidad individual entre ellas, que permite establecer quiénes han podido apropiarse de las oportunidades teóricamente abiertas para todos. Habitualmente se distingue movilidad estructural e individual.[7] La primera –llamada también efecto de prevalencia– se produce inevitablemente por los cambios en la demanda de fuerza de trabajo, por lo que no refleja el grado de apertura de una sociedad sino las oportunidades disponibles.[8] La movilidad estructural es un concepto formal no exento de complicaciones en su aplicación sustantiva, de modo que su operacionalización a partir de los datos de una tabla de origen y destino ocupacional plantea serios problemas de validación (Goldthorpe, 1987). Algunos autores han propuesto directamente descartar el concepto por su ambigüedad (Sobel, 1983).

En un cuadro de origen y destino ocupacional –de padres a hijos o entre momentos de una trayectoria individual– se mide la movilidad total como la diferencia entre el total de casos y los casos en la diagonal principal, que representa a los respondentes que han conservado la ocupación de sus padres. Los casos en la diagonal (inmovilidad ocupacional), recogen el efecto de reproducción de la estructura ocupacional. La movilidad total u observada es la mezcla de efectos de prevalencia (esto es, la diferencia entre marginales) con efectos de interacción entre posiciones. La así llamada movilidad pura o de circulación, que aquí denominaremos movi-

[7] En este estudio, movilidad estructural es la movilidad mínima u obligatoria debida a la distribución de los marginales de un cuadro y la denominación se conserva solo para mantener la consistencia con la terminología de otros estudios. La movilidad pura o de reemplazo es la diferencia entre la movilidad total observada en el cuadro y la estructural.

[8] En el mercado de trabajo, la probabilidad de acceso a las oportunidades disponibles puede definirse *ceteris paribus* como la cantidad de vacantes respecto de los postulantes. No obstante, la presencia de distorsiones como las que introducen la discriminación de segmentos de la fuerza de trabajo o la disponibilidad diferenciada de capital humano o social hacen que la movilidad individual no se corresponda con la estructural.

lidad residual, se define simplemente como la diferencia entre la movilidad observada y la movilidad estructural. Ahora bien, cuando la movilidad estructural se calcula como la diferencia entre el total de casos y la suma de los valores mínimos de los marginales de origen y destino para cada ocupación, se establece la movilidad mínima necesaria en el cuadro.[9]

Al respecto caben dos precisiones. En primer lugar, si bien la movilidad estructural remite a procesos históricos, su operacionalización corresponde a un índice de disimilaridad entre los marginales de un cuadro de movilidad ocupacional. Este índice, no obstante, no representa estadísticamente los cambios en la estructura, porque la distribución de ocupaciones al origen no constituye una muestra representativa. La información sobre los padres de los encuestados solo contextualiza las historias individuales, pero no refleja en absoluto los cambios en la demanda global por trabajo. Adicionalmente, desde un punto de vista lógico, postular la distinción entre movilidad pura –de circulación– y movilidad estructural –de demanda– como un aspecto sustantivo de los datos de movilidad lleva a un razonamiento equivocado, porque opera sobre un desplazamiento de la unidad de análisis (Goldthorpe, 1987). Desde el punto de vista individual –unidad de análisis en los estudios de movilidad–, los procesos de cambio en la demanda, la estructura económica o los cambios demográficos, pueden identificarse solo de modo distorsionado porque pertenecen a un nivel supraindividual.

Dicho lo anterior, el análisis de la movilidad ocupacional debe abordarse tomando las precauciones necesarias, para evitar la falacia del nivel equivocado en el razonamiento. Por lo mismo, nuestra elaboración cuidará de mantener la relación con el contexto histórico, así como con las dimensiones subjetivas a la hora de proponer interpretaciones de los resultados.

F. La movilidad intergeneracional

La medida más simple de movilidad es el porcentaje de aquellos que cambian o mantienen su posición respecto a un punto de referencia anterior.[10] Puede avanzarse en el análisis diferenciando los movimientos de ascenso y descenso entre aquellos que cambiaron de posición. La medi-

[9] Estas medidas plantean problemas en el caso de las comparaciones, porque sus valores mínimos y máximos son funciones de la distribución marginal. De todas formas, pueden utilizarse como una indicación de tendencias, que deberán confirmarse con procedimientos más rigurosos.

[10] Debe recalcarse que para la movilidad intergeneracional el punto de referencia es la ocupación del padre, según la respuesta de su hijo, lo que en ningún caso corresponde a un dato muestral probabilístico.

da es limitada: no informa sobre la distancia recorrida y no diferencia la movilidad estructural de la individual. En el cuadro VI.2, la movilidad intergeneracional corresponde a la comparación entre el trabajo actual del encuestado y la ocupación más típica de sus padres.[11]

Cuadro VI.2

Indicadores de movilidad intergeneracional y carrera ocupacional

(En porcentajes)

Indicador movilidad	AMBA a/ 1960	AMBA a/ 1969	GBA b/ 1982	GBA b/ 2000
1. Observada	62,4	62,5	51,2	60,5
2. Mínima	9,2	12,1	12,9	18,9
3. Residual/observada c/	86,0	80,0	75,0	68,7
Ascendente	34,2	33,5	37,4	42,9
Descendente	28,2	29,0	13,8	17,6

Fuentes: Fondo Nacional de Desarrollo Científico y Tecnológico (FONDECYT), N° 1990818; Germani, "Movilidad social en Argentina", Apéndice II, *Movilidad social en la sociedad industrial*, Buenos Aires, Eudeba, 1963; Jorrat, "Exploraciones sobre movilidad intergeneracional masculina en el Gran Buenos Aires", *Desarrollo Económico*, vol. 27, N° 106, 1987; Beccaria, "Una contribución al estudio de la movilidad social en Argentina. Análisis de los resultados de una encuesta para el Gran Buenos Aires", *Desarrollo Económico*, vol. 17, N° 68, 1978.
a/ AMBA: Área Metropolitana Buenos Aires.
b/ GBA: Gran Buenos Aires, excluyendo la Capital Federal.
c/ 3 = (1 - 2) / 1 en porcentaje.

La movilidad total registrada en el año 2000 en Buenos Aires es de aproximadamente un 60% de la fuerza de trabajo y presenta un nivel similar a las mediciones de los años sesenta. Se diferencia del punto de inflexión que marca la medición de 1982 y que Jorrat (1997) describiera como "rigideces en las pautas de movilidad intergeneracional". El menor nivel de movilidad registrado en 1982 indicaría la implantación de una tendencia vinculada a los efectos del deterioro y estancamiento productivo y laboral iniciado en 1975, profundizado posteriormente con la inserción de Argentina en un proceso de globalización productiva. La rigidez expresa la dificultad

[11] En este cuadro se clasifican las ocupaciones en las cuatro categorías utilizadas por Jorrat (1997). Los datos de Beccaria (1978) y los del 2000 fueron clasificados acordemente. Los datos de 1960 están clasificados de acuerdo con la información publicada (Germani, 1963). Dado que la dimensión subyacente a la escala es la calificación ocupacional, se han usado etiquetas que corresponden a este último criterio, soslayando la ambigua distinción entre ocupaciones "manuales" y "no manuales".

de la mano de obra menos calificada –el "estrato manual no calificado" en Jorrat– para alcanzar las posiciones correspondientes al "sector alto no manual" (Jorrat, 2000). En nuestros datos, la dispersión de los hijos de la clase obrera –baja inmovilidad ocupacional– alcanza con mayor probabilidad posiciones cercanas y, a pesar de su alto volumen, con muy poca probabilidad las posiciones de mayor estatus.

El nivel de movilidad total no permite apreciar los cambios ocurridos entre las ocupaciones de padres e hijos, que quedan registrados por la diferencia entre marginales. Como puede apreciarse en la segunda fila de datos del cuadro, el peso del cambio en la distribución marginal de las ocupaciones se duplica entre 1960 y 2000, distinguiéndose marcadamente de mediciones anteriores. Pese a las diferencias entre ellas, la proporción de movilidad residual sobre la movilidad total se reduce consistentemente desde los años sesenta. Se trataría de una sociedad en la que, si bien existe un margen de maniobra individual, los procesos estructurales adquieren mayor peso en la movilidad. El movimiento estructural apunta a la reducción del peso de la clase obrera y el incremento de los puestos no manuales de alta calificación durante los años noventa.

El peso de la movilidad residual para el año 2000 (69%) es sin duda más bajo que el registrado en las mediciones anteriores, especialmente en comparación con los años sesenta, lo que implica una estructura social aún permeable, lo que queda reflejado en las cifras de movilidad total, pero en progresiva rigidización. El peso de la estructura no manifiesta como en los años de la industrialización substitutiva una ampliación constante de las oportunidades de ascenso, sino más como un bloqueo. La tendencia encontrada por Jorrat (2000) en 1995, relativa al bloqueo del ascenso a ocupaciones de alto estatus parece haberse profundizado. Aunque estos hallazgos requieren de análisis más refinados, permiten esbozar hipótesis respecto de las modalidades que asume la movilidad ocupacional.

La comparación de los últimos 30 años cuestiona la interpretación de las tendencias que caracterizan la estructura social de Argentina. Las posibilidades de ascenso en relación a los padres son más altas en la actualidad (cuarta fila de datos del cuadro VI.2). En contraste, las posibilidades de descenso son menores que en los años sesenta y algo mayores que en los años ochenta. Los datos no parecen contradecir la difundida imagen de tránsito de una sociedad abierta a otra más cerrada (tercera fila de datos), pero sí son más difíciles de conciliar con la percepción de disminución de oportunidades de movilidad en los años noventa. Una parte del proceso se vincula con el elevado desempleo y la polarización de los ingresos que caracteriza al

mercado laboral argentino desde la década de 1980. El desempleo sostenido puede explicarse en parte, en especial el de la década de 1990, por incrementos en la productividad, que exigía la participación de trabajadores calificados, lo que se asocia con una tendencia estructural al ascenso. Por otra parte, la caída en los salarios explica la percepción de un esfuerzo infructuoso que caracteriza la subjetividad de los bonaerenses. Por último, el bloqueo al ascenso de los hijos de trabajadores menos calificados y la reproducción de las posiciones de alto estatus contribuyen a la percepción de una sociedad injusta, que no permite a todos por igual alcanzar las mejores oportunidades.

La década de 1970 se caracterizó por un menor peso de la movilidad estructural respecto a la movilidad individual en Argentina. Bajo estas condiciones, las oportunidades aparecían más sensibles a la dotación individual de capitales. A su vez, la movilidad descendente –correspondiente al paso desde ocupaciones no manuales a manuales– se veía morigerada por la calidad y los beneficios asociados a los empleos manuales calificados. El comienzo de la década de 1980 marca una menor movilidad general, debido a una preservación de las posiciones existentes, y menores oportunidades para la movilidad individual. En los años noventa, el cambio estructural adquiere mayor peso y el componente individual se restringe. Estos procesos estructurales conllevan un deterioro de la calidad de las ocupaciones –menores ingresos, desempleo, inestabilidad, desregulación laboral, informalidad, precariedad–; el proceso de movilidad no solo se ve restringido, sino que, pese a la menor movilidad ocupacional descendente, se deterioran las condiciones generales de la fuerza de trabajo.

En este sentido apuntan las observaciones de Mora y Araujo (2002) relativas a la estratificación social en Argentina, a la que caracteriza como una sociedad más segmentada con acceso crecientemente diferenciado a los recursos de la modernidad y las mejores oportunidades laborales. En su análisis, establece diferenciaciones horizontales en los estratos intermedios, que distinguen a los asalariados sindicalizados de los no sindicalizados y, dentro de los últimos los más y menos calificados, que constituirían una clase media competitiva y tradicional, respectivamente.

Futuros estudios de movilidad debieran incorporar de manera explícita indicadores sobre la calidad de las ocupaciones, ya que si bien constituyen un criterio básico de clasificación, son aún gruesos para alumbrar los cambios que se están asentando. El deterioro que involucra ocupar posiciones nominalmente más altas en la estructura ocupacional, pero que corresponden a puestos de peor calidad, puede apreciarse en el cuadro VI.3 relativo a la herencia de posiciones formales.

CUADRO VI.3

CONTRATO LABORAL EN ACTUAL PUESTO DE TRABAJO, SEGÚN CONTRATO LABORAL DEL PADRE

(En porcentajes)

		Contrato en el actual puesto de trabajo		
Contrato laboral del padre		**Sí**	**No**	**Total**
Respondente hombre	Sí	54,9	45,1	100,0
	No	39,5	60,5	100,0
Respondente mujer	Sí	43,9	56,1	100,0
	No	24,1	75,9	100,0

Fuente: Encuesta del Fondo Nacional de Desarrollo Científico y Tecnológico (FONDECYT), Nº 1990818.

La indicación de formalidad del empleo es la existencia de un contrato laboral que puede tomarse como un indicador fuerte de los cambios en la calidad de la ocupación. No hay duda que la carencia de contrato se asocia a la pérdida de garantías laborales y al deterioro de los ingresos. El cuadro VI.3 muestra que en la actual generación la formalidad en el trabajo ni se hereda ni se adquiere. De entre los hijos de trabajadores con contrato laboral poco más de la mitad mantiene tal condición; es inevitable mirar la mitad vacía en este caso, que expresa el deterioro de la calidad del trabajo en las ocupaciones de los hijos. La tendencia a la reproducción de la informalidad también resulta fuerte, pues el 60% de los hijos de trabajadores sin contrato mantiene esa condición. En el caso de las mujeres, las tendencias son aún más marcadas, lo que indica que la incorporación de la mujer a la fuerza de trabajo se produce en un contexto de desregulación laboral acentuada.

G. La movilidad entre ocupaciones

El rasgo principal en la movilidad actual está influenciado por el alto peso de la clase obrera en las ocupaciones de origen en la muestra. Aparentemente, la movilidad de circulación manifiesta reacomodo de los hijos de la clase obrera en la estructura social argentina. Si bien, esta movilidad ocurre nominalmente "hacia arriba", se acompaña por la disminución de los beneficios de ciertas posiciones (salario, estabilidad en el empleo y beneficios sociales) que empeora la calidad de los mismos. En la actualidad, un puesto que antes otorgaba cierto estatus y bienestar, hoy ha

disminuido de categoría, por lo que se produce una incongruencia entre movilidad social y acceso al bienestar, lo que tendrá un fuerte efecto en la percepción subjetiva. Podría hablarse de una movilidad espuria o asimétrica, que reactualiza teorías sobre asimetría entre estatus y rol (Lenski, 1956) y obliga a repensarlas de formas novedosas. Al mismo tiempo, a nivel del conflicto político, reestablece los problemas de desigualdad y de exclusión: desigualdad en relación a sectores medios (por las diferencias con sus pares), y exclusión de los sectores marginados.

Una mirada detallada de las matrices de movilidad intergeneracional evidencia las categorías en las que se encuentra concentrada la dinámica de la movilidad. En primer lugar, puede revisarse la matriz de destino de los hijos, que permite apreciar cómo se distribuyen a través de las categorías ocupacionales, hijos cuyos padres pertenecen a la misma categoría ocupacional.

Cuadro VI.4
Herencia ocupacional: actual ocupación del respondente, según ocupación del padre
(En porcentajes)

Ocupación del padre	Actual ocupación del hijo								
	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	Total
I. Empleador/gerente	**28,6**	**28,6**	0,0	0,0	**28,5**	14,3	0,0	0,0	100
II. Profesional nivel superior	**14,3**	**42,9**	0,0	**42,8**	0,0	0,0	0,0	0,0	100
III. Técnico	**6,7**	**13,3**	6,7	**20,0**	**33,3**	6,7	13,3	0,0	100
IV. Empleado administrativo	**8,6**	**22,4**	**12,1**	**17,2**	12,1	20,7	6,9	0,0	100
V. Trabajador de comercio	**11,1**	**17,8**	2,2	**13,4**	17,8	24,4	13,3	0,0	100
VI. Obrero, artesano, conductor	0,6	7,2	4,4	8,3	**25,6**	**40,0**	13,9	0,0	100
VII. Servicio personal, comercio marginal	0,0	3,8	0,0	**11,6**	**26,9**	26,9	**30,8**	0,0	100
VIII. Trabajador agrícola	**4,8**	4,8	4,8	7,1	11,9	**33,3**	**33,3**	0,0	100
Total	**4,5**	**11,6**	**5,0**	**11,3**	**21,1**	**31,1**	**15,4**	**0,0**	**100**

Fuente: Encuesta del Fondo Nacional de Desarrollo Científico y Tecnológico (FONDECYT), N° 1990818.

El cuadro VI.4 presenta la movilidad desde los padres hacia los hijos, vale decir, la distancia que salvaron los trabajadores respecto a su familia de origen. Una línea continua separa ocupaciones más calificadas (I a V) de las especializadas (VI) o no calificadas (VII y VIII). Los casilleros marcados con negrita señalan los porcentajes mayores a la distribución marginal,

lo que indica que quienes tienen ese origen llegan allí con mayor probabilidad que desde otras posiciones.

La herencia de la posición ocupacional no aparece como una característica saliente de la movilidad en los años noventa. La herencia aparece más marcada en los extremos de la distribución: Los gerentes y empresarios (28,6%), los profesionales (42,9%), los obreros (40%) y los trabajadores con posiciones menos calificadas (30,8%). Los porcentajes revelan que muchos trabajadores que tienen su origen en estas posiciones se encuentran en posiciones diferentes a las de sus padres. Al respecto, cabe destacar el paso desde padres empleadores o gerentes a hijos profesionales; de hijos de profesionales a empleados administrativos, así como el paso desde categorías obreras o menos calificadas al comercio.

La distribución de los casilleros hacia la movilidad más probable establece una clara segmentación del cuadro. Esta separación corresponde a una barrera de calificación de las ocupaciones, que determina áreas donde la movilidad es más factible. En efecto, entre las ocupaciones más calificadas, 17 de los 25 casilleros de destino exhiben movilidad mayor al promedio (aproximadamente 3 a 5). En el caso de las ocupaciones menos calificadas, la distribución está en razón 4 a 9 (aproximadamente 2 a 5). La densidad es más baja en los cuadrantes correspondientes a una movilidad que se aparta del nivel de calificación de los padres. El descenso desde ocupaciones más calificadas hacia ocupaciones de menor rango (obreras o marginales) es poco probable, mientras que existe mayor probabilidad de que los hijos de obreros o incluso de trabajadores marginales puedan movilizarse de forma ascendente, si bien en un rango corto, hacia posiciones de comercio o como empleados administrativos.

En las posiciones obreras y marginales resulta patente la alta circulación en estas ocupaciones. El otro movimiento de importancia en esta categoría es la alta probabilidad de paso de los trabajadores agrícolas hacia ocupaciones manuales urbanas. Esto manifiesta que en los años noventa aún mantenían su vigencia los procesos de migración rural-urbana, o bien se trataba de trabajadores de antiguos villorrios rurales incorporados al conurbano de Buenos Aires por el avance de la capital.

Los dos destinos más comunes en movilidad de los hijos de trabajadores más calificados son el de empleador o ejecutivo y el de profesional, donde llegan individuos cuyos padres pertenecieron a ocupaciones en el comercio hasta las más calificadas. El destino profesional es el más frecuentado y el que posee la más alta tasa de reproducción entre las ocupaciones más calificadas. Aunque no es adecuado hablar de ascensos o

descensos entre las dos categorías superiores de las ocupaciones más calificadas, cabe notar que los desplazamientos no son simétricos: es más probable que el hijo de un empleador sea profesional que lo contrario. Convertirse en empleadores o profesionales es una vía de ascenso abierta para empleados y trabajadores en comercio, a pesar de la tendencia a reproducirse en esas posiciones. Por contraste, los hijos de trabajadores manuales solo excepcionalmente alcanzan los rangos más altos de la estratificación ocupacional.

Las ocupaciones administrativas tienen una baja tasa de reproducción (solo es menor la de técnico) y son una base segura para la movilidad ascendente. No obstante, la calidad de empleador puede reflejar el paso desde el sector público hacia el autoempleo, lo que no siempre se debiera considerar movilidad ascendente. Las ocupaciones administrativas son también un espacio para hijos de profesionales, técnicos y comerciantes. En el caso de los hijos de trabajadores del comercio, y en alguna medida de los técnicos, alcanzar una ocupación administrativa se interpreta como una búsqueda de formalidad en la ocupación. En el caso de los profesionales representa una tendencia a la salarización, especialmente de las mujeres. Cabe destacar que algunos hijos de trabajadores menos calificados llegan a desempeñar oficios administrativos. El comercio aparece como la bisagra entre las ocupaciones más y menos calificadas. Por una parte, de una generación a la siguiente los empleadores o los técnicos pueden convertirse en comerciantes y, por otra, los hijos de obreros y aun de trabajadores marginales pueden pasar a la actividad comercial.

El cuadro VI.5 entrega una visión complementaria de los procesos de movilidad, examinando la composición de cada categoría ocupacional actual según el origen de los trabajadores. Este tipo de análisis permite establecer la homogeneidad de origen de las categorías o "autorreclutamiento".

Cuadro VI.5
Composición de la ocupación actual del respondente, según ocupación del padre
(En porcentajes)

Ocupación del padre	Actual ocupación del hijo								
	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	Total
I. Empleador/gerente	11,7	4,5			2,5	0,8			1,8
II. Profesional nivel superior	5,9	6,8		7,0					1,8
III. Técnico	5,9	4,5	5,3	7,0	6,3	0,8	3,4		4,0
IV. Empleado administrativo	29,4	29,5	36,8	23,2	8,8	10,2	6,8		15,3
V. Trabajador de comercio	29,4	18,4	5,3	14,0	10,0	9,3	10,2		11,8

(continúa en la página siguiente)

Ocupación del padre	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	Total
VI. Obrero, artesano, conductor	5,9	29,5	42,1	34,8	**57,3**	**61,0**	42,4		47,4
VII. Servicio personal, comercio marginal		2,3		**7,0**	**8,8**	5,9	**13,6**		6,8
VIII. Trabajador agrícola	**11,8**	4,5	10,5	7,0	6,3	**12,0**	**23,6**		11,1
Total	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**		**100**

Fuente: Encuesta del Fondo Nacional de Desarrollo Científico y Tecnológico (FONDECYT), N° 1990818.

La composición actual de los grupos ocupacionales sigue una pauta relativamente similar a la que se aprecia en el análisis de la herencia ocupacional. El exiguo peso de la diagonal representa una baja tendencia al autorreclutamiento, que se rompe solo en el caso de los obreros (61,0%), que constituye el grupo más homogéneo respecto de su origen.[12] Además, los hijos de obreros son el grupo mayoritario en todas las categorías ocupacionales, excepto entre los empresarios, aunque su probabilidad de encontrarse en esa posición sea menor que el promedio. Todos los grupos ocupacionales tienen un componente significativo de origen obrero, aunque en términos relativos posean menores oportunidades que el resto para ascender. Es su alto volumen lo que hace que la movilidad de esta categoría sugiera una mayor apertura de la que realmente tiene.

Incluso sin considerar a los hijos de obreros, las ocupaciones más calificadas tienden a ser más heterogéneas en su composición que el resto, siendo relevante entre los empresarios y profesionales universitarios, que alcanzan esta posición luego de una trayectoria de signo ascendente desde diversos orígenes. Pudiera esperarse que la cultura obrera permeara los grupos de clase media que desempeñan ocupaciones más calificadas, pero no puede hablarse de una nueva clase media, más cercana a la tradición cultural obrera. Ello parece poco probable porque en dos grupos de peso dentro de la clase media –profesionales y empleadores– predomina el origen en ocupaciones calificadas no obreras. Se puede hipotetizar que los anteriores y los obreros actúan más sobre la base de sus orientaciones culturales de movilidad individual que por referencia a sus raíces de clase. Por último, entre los trabajadores del comercio, donde se observa un significativo componente obrero, impera la lógica de la actividad económica por sobre la composición del grupo. La actividad

[12] Esta afirmación no se contradice con los datos de herencia ocupacional, pues si bien el 40% de los hijos de obreros continúan como tales, el 61% de los actuales obreros son a su vez de ese origen. Ello indica que los obreros han disminuido su volumen en la sociedad argentina.

comercial tiene sus propias regulaciones y quien entra a este sector se ve permanentemente tensionado entre la presión por establecer su propio negocio y el riesgo de ser expulsado hacia el comercio marginal. Se trata, en todo caso, de obreros que no han podido reproducir la ocupación de sus padres debido a la reducción estructural de las posiciones obreras.

Dentro de las posiciones calificadas se observa una alta circulación interna y una escasa comunicación con las ocupaciones no calificadas. Esta pauta es característica de Argentina desde los años ochenta, cuando se alteraron las pautas de movilidad ocupacional (Jorrat, 1997). De acuerdo con este análisis, en algún momento de la década de 1970 el crecimiento de las ocupaciones más calificadas redujo el peso de la movilidad dentro del estrato obrero y marginal. Los datos de la encuesta del año 2000 indican que esta tendencia se ha profundizado, estableciéndose una barrera a la movilidad desde las ocupaciones menos calificadas hacia las más calificadas. Expresión de ello es el reducido peso de los técnicos como destino de movilidad ocupacional, si bien juega un papel clave en el origen.

H. La hipótesis de la movilidad espuria

El siguiente cuadro es una aproximación a las trayectorias ocupacionales de los entrevistados desde su ingreso en la fuerza de trabajo.

CUADRO VI.6

MOVILIDAD DESDE LA PRIMERA OCUPACIÓN HACIA LA ACTUAL OCUPACIÓN

(En porcentajes)

	Actual ocupación del respondente								
Ocupación inicial del respondente	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	Total
I. Empleador/gerente	100								100
II. Profesional nivel superior	6,3	75,0		6,3	6,3		6,3		100
III. Técnico	14,3	42,9			14,3	28,6			100
IV. Empleado administrativo	4,3	12,8	17,0	25,5	21,3	12,8	6,4		100
V. Trabajador de comercio	6,0	18,0	6,0	12,0	30,0	18,0	10,0		100
VI. Obrero, artesano, conductor	3,9	2,4	4,7	11,0	18,9	49,6	9,4		100
VII. Servicio personal, comercio marginal				6,3	18,8	31,3	43,8		100
VIII. Trabajador agrícola		5,6			11,1	50,0	33,3		100
Total	**4,2**	**11,3**	**5,3**	**11,3**	**21,1**	**31,1**	**15,8**		**100**

Fuente: Fondo Nacional de Desarrollo Científico y Tecnológico (FONDECYT), N° 1990818.

La diagonal de la carrera ocupacional indica la permanencia en la ocupación de entrada al mercado de trabajo. En Buenos Aires es más marcada que la de movilidad intergeneracional. Con la sola excepción de los trabajadores agrícolas, la tendencia predominante es a mantenerse en la ocupación de origen. La mayor estabilidad se encuentra entre los empleadores (100%), le siguen los profesionales (75%), los obreros (49,6%) y los trabajadores marginales (43,8%).

Las ocupaciones de mayor y menor rango en la escala tienden a la reproducción, indicando las oportunidades mínimas abiertas a los trabajadores de ocupaciones poco calificadas. De hecho, quienes ingresan a dichos puestos excepcionalmente logran moverse hacia ocupaciones de mayor estatus. Por otra parte, quien accede al mercado laboral de manera directa a las ocupaciones más calificadas tendrá prácticamente asegurada su circulación en ellas.[13] Solo en el caso de los trabajadores administrativos se advierte un paso hacia ocupaciones en el comercio, probablemente como resultado de políticas de reducción del sector público. Los movimientos que llevan a los trabajadores fuera de su posición de origen son ascendentes. Esto da la impresión de decisiones calculadas: pocos se arriesgan a dejar su posición sin tener la seguridad de mejorar sus condiciones de trabajo. Los trabajadores calificados se dirigen por lo general hacia posiciones cercanas, pero algunos trabajadores que ingresaron en ocupaciones administrativas o comerciales logran cubrir distancias que alcanzan hasta los grados más altos de la escala de estratificación.[14]

Las posiciones de empleado administrativo o trabajador del comercio –con una baja tasa de retención de quienes ingresan a esas ocupaciones– actúan como una puerta de ingreso a la fuerza de trabajo, desde la que se emprende una trayectoria ascendente. Recordemos que estas constituían las ocupaciones más frecuentes de quienes entraban en la fuerza de trabajo.[15] Al momento del estudio, los entrevistados se encontraban por más de 10 años en el mercado laboral, habiendo tenido acceso a oportunidades abiertas durante su propia carrera. Cabe destacar que el destino de muchos de ellos estuvo en posiciones ejecutivas o como empleadores.

---

13 Por esta razón los jóvenes pueden postergar su ingreso a la fuerza de trabajo hasta encontrar una ventana adecuada.

14 La clasificación utilizada no permite apreciar el paso de algunos obreros desde la producción a la administración resultante de sistemas de promoción interna, como tampoco el establecimiento de nuevas empresas por obreros como consecuencia de políticas de modernización productiva.

15 Los datos fueron revisados para descartar la contaminación por ocupaciones temporales de jóvenes universitarios; estas fueron reportadas escasamente como primera ocupación.

A continuación se intenta demostrar la hipótesis de la movilidad espuria. Para ello, se compara lo sucedido con la movilidad estructural y los ingresos de distintas ocupaciones entre 1980 y 2001. El cuadro VI.7 muestra que entre los extremos (1980-2001) la distribución relativa de puestos ha cambiado, produciéndose una movilidad estructural. Mientras en 1980 la fuerza de trabajo se dividía, de acuerdo a sus calificaciones, en un 6% de profesionales, un 40% de trabajadores calificados y un 54% de no calificados, la distribución en el año 2001 era del 10%, el 60% y el 30% respectivamente. Ahora bien, cuando se observa el cuadro VI.8 y se compara la evolución de los ingresos de cada posición, se advierte que todos han decaído, al punto que, por ejemplo, un trabajador técnico y calificado del sector de servicios en 2001 ganaba casi un 30% menos que un trabajador no calificado de la industria; comparaciones de este tipo podrían hacerse entre distintas o las mismas categorías a lo largo del tiempo.

Una vez constatada la concomitancia entre movilidad estructural y depreciación de los beneficios ligados a los puestos, se reflexionará sobre sus implicancias para el estudio de la movilidad social. El cuadro VI.7 ilustra la plausibilidad de la hipótesis acerca de inconsistencia de estatus y rol o movilidad espuria. Ante todo, es necesario definir qué se entiende por estatus y rol. Ateniéndonos a una definición clásica de Linton (1936), estatus serían las respuestas y, en términos más cercanos a este estudio, los beneficios normativamente esperados según determinadas posiciones sociales; el rol, por su parte, es lo que sucede en la experiencia real. Movilidad espuria sería aquella que se da en situaciones donde hay una diferencia entre movilidad objetiva y la percepción subjetiva de esta, por lo que, en la base explicativa, se ubicaría una inconsistencia entre estatus y rol.

Empíricamente, la variable se construye a partir de la identificación que el respondente hizo, según su percepción, respecto de su mejor y peor ocupación, que se cotejó con una medida de distancia subjetiva.

Cuadro VI.7
Estructura ocupacional gran Buenos Aires, 1980, 1991 y 2001

Gran Buenos Aires	Octubre 1980			Octubre 1991			Octubre 2001		
Categoría	Asalariado	No asalariado	Total	Asalariado	No asalariado	Total	Asalariado	No asalariado	Total
Profesionales	124.265	93.957	218.222	269.817	126.702	396.519	280.155	180.226	460.381
Técnico calificado-administrativo	173.333	31.293	204.626	322.075	39.741	361.816	552.727	21.585	574.312
Técnico calificado-comercio	74.475	53.312	127.787	92.514	78.670	171.184	149.885	67.242	217.127
Técnico calificado-industria, reparaciones y transporte	590.232	257.383	847.615	901.581	469.328	1.370.909	734.163	403.665	1.137.828
Técnico calificado-servicios	222.734	71.609	294.343	307.939	92.985	400.924	556.646	166.699	723.345
No calificado-administrativo	299.267	21.434	320.701	302.654	18.671	321.325	60.525	3.153	63.678
No calificado-comercio	143.561	214.408	357.969	215.220	304.373	519.593	191.808	227.342	41.150
No calificado-industria, reparaciones y transporte	238.582	25.190	263.772	195.039	10.439	205.478	67.288	9.768	77.056
No calificado-servicios	299.895	85.089	384.984	437.202	143.243	580.445	492.321	82.936	575.257
No sabe-no responde	101.621	581.222	682.843	27.743	17.261	45.004	151.647	91.006	242.653
Total	**2.267.965**	**1.434.897**	**3.702.862**	**3.071.784**	**1.301.413**	**4.373.197**	**3.237.165**	**1.253.622**	**4.490.787**

Fuente: Elaboración propia sobre la base de la Encuesta Permanente de Hogares (EPH), octubre.

Cuadro VI.8

Ingreso medio de las ocupaciones

(A precios de octubre de 2001)

Categoría	Octubre 1980			Octubre 1991			Octubre 2001		
	Asalariado	No asalariado	Total	Asalariado	No asalariado	Total	Asalariado	No asalariado	Total
Profesionales	1.886,9	2.166,1	2.005,7	1.108,4	1.051,8	1.090,7	1.541,4	1.616,3	1.570,4
Técnico calificado-administrativo	1.290,4	1.491,2	1.321,1	679,1	1.207,2	737,1	759,0	564,8	752,7
Técnico calificado-comercio	1.101,0	1.304,9	1.184,3	648,1	559,3	607,0	626,2	624,0	625,5
Técnico calificado-industria, reparaciones y transporte	769,9	885,3	804,5	444,0	429,9	439,2	509,3	403,6	472,6
Técnico calificado-servicios	831,4	980,4	866,0	425,9	706,9	490,5	529,2	429,3	507,3
No calificado-administrativo	677,1	975,0	695,2	386,7	932,7	409,3	385,5	81,5	370,3
No calificado-comercio	615,5	778,8	710,2	337,6	323,4	329,5	303,6	275,1	288,4
No calificado-industria, reparaciones y transporte	506,6	517,9	507,7	291,5	283,0	291,1	278,3	126,7	261,0
No calificado-servicios	480,9	410,9	465,6	322,4	305,3	318,2	273,4	321,9	280,3
No sabe-no responde	783,5	989,5	875,1	183,3	3,3	114,3	476,3	649,9	540,0
Total	**800,9**	**1.001,6**	**858,1**	**489,0**	**502,8**	**493,0**	**593,5**	**585,5**	**591,3**

Fuente: Elaboración propia sobre la base de la Encuesta Permanente de Hogares (EPH), octubre.

El cuadro VI.9 presenta una comparación entre mejor y peor ocupación para verificar si la percepción del cambio de estatus es consistente con el cambio de categorías. Operativamente, la consistencia de la movilidad compara la identificación por el entrevistado de su mejor y peor ocupación en una escala de distancia subjetiva, con respecto al desplazamiento en el grado de calificación de la ocupación. Se han definido así tres situaciones distintas: movilidad consistente, diferenciación y movilidad inconsistente.

CUADRO VI.9

PERCEPCIÓN DE MOVILIDAD, SEGÚN CATEGORÍA DE OCUPACIÓN ACTUAL

(En porcentajes)

Ocupación actual	Movilidad consistente	Diferenciación	Movilidad inconsistente	Total
I. Empleador/gerente	**50,0**	25,0	**25,0**	100,0
II. Profesional nivel superior	**61,8**	29,4	8,8	100,0
III. Técnico	**61,5**	30,8	7,7	100,0
IV. Empleado administrativo	**61,1**	19,4	**19,4**	99,9
V. Trabajador de comercio	**50,0**	25,7	**24,3**	100,0
VI. Obrero, artesano, conductor	33,3	**52,8**	13,9	100,0
VII. Servicio personal, comercio marginal	44,2	**38,5**	**17,3**	100,0
Total	**46,5**	**36,6**	**16,9**	**100,0**

Fuente: Fondo Nacional de Desarrollo Científico y Tecnológico (FONDECYT), Nº 1990818.

Movilidad consistente: paso de categorías de menor a mayor calificación percibido como cambio a mejores ocupaciones y viceversa. Esta situación alcanza casi la mitad de la población y comprende principalmente las ocupaciones de mayor estatus, vale decir, aquellas para las cuales su acceso indica inconfundiblemente un cambio de estatus, en general ascendente. Sin embargo, algunos empresarios, empleados administrativos y trabajadores del comercio muestran ambigüedad, probablemente debido al peso de los procesos de diferenciación interna.

Diferenciación: la mejor y la peor ocupación ocurren en la misma categoría ocupacional, lo que marca la existencia de procesos de diferenciación interna o movilidad horizontal. Esta situación alcanza a poco más de un tercio de los respondentes, quienes perciben un cambio de posición sin haber cambiado de grupo ocupacional. Los obreros concentran la mayor parte de esta situación, pues prácticamente la mitad tuvo mejores o peores

trabajos que el actual sin haber cambiado de categoría ocupacional. La medida debiera refinarse para captar los procesos de mejoría o degradación.

Movilidad inconsistente: se trata de cambios de categoría percibidos en sentido inverso al que indica la calificación de las ocupaciones. Esta situación afecta al 17% de la muestra, destacándose de manera leve entre empresarios. La inconsistencia de estatus remite principalmente a la nostalgia por la ocupación obrera: empleadores, empleados y comerciantes, nominalmente en categorías ocupacionales de mayor estatus, consideran que el empleo obrero era mejor que el actual. También es el caso de trabajadores marginales –comerciantes– que añoran sus años en el campo.

¿Qué dice el cuadro anterior sobre las categorías utilizadas para pensar la movilidad social? ¿Son acordes al significado que los individuos dan a sus trayectorias o, por el contrario, el desfase con sus percepciones subjetivas cuestionaría las clasificaciones existentes? Pareciera delinearse una situación de transición, donde los profundos cambios estructurales no pueden ser aprehendidos exclusivamente con las categorías tradicionales de estratificación, que seguirían siendo fecundas a condición de que agreguen otros niveles de complejidad. En efecto, según la clasificación tradicional, en la mitad de la muestra existe una consistencia entre movilidad objetiva y percepción subjetiva. En oposición, la otra mitad presenta discordancias entre una y otra dimensión. La diferenciación o estatus inestable se debería a la degradación de los puestos asalariados a lo largo del tiempo y al aumento de las diferencias intracategoriales, es decir, al incremento de la dispersión de ingresos y de otros beneficios al interior de una misma rama y ocupación, dependiendo de variables tales como los derroteros personales y el desempeño de la unidad productiva (Murmis y Feldman, 1992a).

Las diferencias intracategoriales, como afirman Fitoussi y Rosanvallon (1998), tienen consecuencias significativas en el orden social al estar menos legitimadas históricamente por los individuos que las intercategoriales, basadas muchas veces en posesiones diferenciales de diplomas. De un modo u otro, desde que puede denunciarse su injusticia, han gozado de mayor naturalización y legitimidad social que las de origen intracategorial, que parecieran tener un poder disruptivo mayor por su ilegitimidad social y porque afectan las identidades sociales de grupos que ya no son homogéneos, produciéndose acercamientos entre categorías distintas por los niveles de vida actuales.

Otro indicador llamativo de la degradación de las ocupaciones es la movilidad inconsistente. ¿Por qué añorar una ocupación de menor jerarquía? A modo de hipótesis, la creciente inestabilidad del mundo del trabajo

puede ser un factor de peso. Un individuo puede ascender en jerarquía ocupacional y social –y aun en ingresos corrientes–, pero la pérdida de estabilidad afectaría su percepción de bienestar, que excede a la dimensión económica e incluye, por ejemplo, la existencia de certidumbres sobre su futuro.[16] Este es el ejemplo más acabado de movilidad espuria y, a su vez, aquello que obliga a complejizar las maneras de analizar la estructura social. Por esta razón, los nuevos estudios de movilidad deben incluir este tipo de variables propias de una estructura social en constante transformación.

I. Síntesis y conclusiones

La movilidad estructural en Buenos Aires desde 1960 exhibe claramente la transición de una estructura ocupacional basada en la industria a otra basada en los servicios. Dicho proceso estuvo caracterizado por dos tendencias antagónicas. En una dirección, se dio una movilidad estructural ascendente vinculada al aumento del peso de puestos técnicos y profesionales y, en la otra, una movilidad estructural descendente signada por la desaparición de puestos obreros asalariados y por la reducción del empleo público y su recambio, fundamentalmente, por servicios informales o inestables. Este sector de servicios absorbe empleo en posiciones bajas que antes correspondían a obreros no especializados en la industria.

La concomitancia de estas dos fuerzas divergentes mantendría las tradicionales tendencias hacia el ascenso y hacia la marginalidad que Filgueira (2001) identificara en los estudios clásicos sobre la movilidad social en América Latina. No obstante, una mirada más en detalle muestra que la significación y características de estos movimientos no son idénticas al pasado. El ascenso ocupacional intergeneracional es, en muchos casos, una movilidad espuria, dado que las recompensas asociadas a los puestos son menores que antaño. Se abre entonces el interrogante sobre el efecto en las condiciones de vida de una parte significativa de los que han ascendido ocupacionalmente en forma intergeneracional. Asimismo, reactualiza preguntas sobre las inconsistencias entre estatus y rol, que preocupó a la sociología norteamericana de hace algunas décadas.

En el polo opuesto, la tendencia a la marginalidad subsiste para una

[16] Como ejemplo de las consecuencias específicas de la inestabilidad, en una investigación comparada sobre adolescentes en edad escolar pertenecientes a hogares de ingresos medios cuyo padres tenían una ocupación inestable, la tasa de deserción del secundario era mayor a la de los jóvenes pertenecientes a hogares de ingresos bajos pero estables (Beccaria y Kessler, 1999).

franja de la población, mutando las características de los grupos afectados. Si en los trabajos clásicos sobre la masa marginal se trataba de poblaciones que no habían sido –ni supuestamente lo serían– incluidas en el desarrollo capitalista, en el presente se trata de la marginalización de una población anteriormente incluida. En términos generales, antes era una población de origen rural migrante que se establecía en los márgenes –espaciales y económicos– de las grandes urbes; en el presente son en gran medida poblaciones con orígenes obreros cuya inclusión en el sistema económico formal está puesta en cuestión. Se trata de un fenómeno más cercano a la "desestabilización de los estables" (Castel, 1995) para Europa occidental, o sea de la pérdida de estabilidad laboral de grupos de población cuya integración en el mercado de trabajo parecía asegurada.

La presencia de estos movimientos manifestaría, en principio, la posibilidad de ascender y descender desde casi cualquier posición de origen, aunque las oportunidades no son iguales y se mantienen las barreras al ascenso. El análisis en detalle de la encuesta permite delinear tres circuitos de movilidad: uno, de puestos profesionales y técnicos cuyo reclutamiento proviene principalmente de posiciones adyacentes. Aparece una movilidad de tramos cortos que señalaría una mayor tendencia a la reproducción intergeneracional de estatus, hipotéticamente, de aquellos poseedores de capital cultural. En segundo lugar, el circuito de los comerciantes que aparece como la vía de ascenso más importante para los individuos provenientes de estatus más bajos. El comercio –en sus variantes– pareciera ser un canal abierto para quienes tienen menor capital educativo de origen, el cual reditúa mejores ingresos en su carrera y favorece el logro ocupacional de los hijos. En tercer lugar, hay un circuito de trabajadores manuales que recluta entre los hijos de los menos calificados, lo que implica un freno al ascenso para las personas de origen más popular.

El análisis de los movimientos de ascenso y descenso de cada grupo manifiesta la variada suerte que han corrido las categorías ocupacionales en el marco de las transformaciones estructurales acontecidas en Argentina. Así, los obreros alcanzan la mayor dispersión, pues sus hijos entran en movimientos ascendentes y descendentes. Esta categoría pasa a estar dominada por el proceso de desintegración, a pesar de mantener un alto peso en la distribución ocupacional. Otra categoría que sufre las consecuencias de tal proceso son los hijos de los pequeños empresarios, cuya tasa de movilidad descendente es muy alta. Por otra parte, los hijos de los empleados administrativos presentan la mayor tasa de ascenso y la menor tasa de caída. Puede hipotetizarse que esta parece haber sido en el pasado

una categoría bisagra, con estrategias de ascenso intergeneracional, lugar que ahora estaría ocupado por los puestos en el comercio.

En cuanto a la movilidad intergeneracional, el análisis muestra una tasa de reproducción de estatus a nivel intergeneracional más bajo que lo que Filgueira encontrara en los trabajos latinoamericanos clásicos. Las mayores tasas se encuentran entre los hijos de empleados administrativos, obreros y trabajadores marginales. La reproducción no es tan alta en los sectores más calificados a consecuencia de la movilidad descendente de hijos de empleadores, que no lograron conservar la movilidad de sus padres. Difícil es dar una respuesta todavía, pero las transformaciones económicas habrían cambiado la estructura de oportunidades, por lo que muchas apuestas aparentemente seguras, revelarían más tarde haber sido erróneas, tanto en relación a las empresas y comercios como a calificaciones que sufrieron desvalorización: ciertos activos se deprecian y otros aumentan su valor. Si se piensa en capital humano, no solo crece la demanda por trabajadores calificados, sino también ciertas calificaciones dejan de ser requeridas. Al mismo tiempo, los estudios muestran (Murmis y Feldman, 1992b; Minujin, 1992) que hay fuertes diferencias intracategoriales por la suerte de las unidades productivas en las que se está inserto.

Los datos permiten aseverar la existencia de trayectorias inestables, es decir de mejora y empeoramiento. En efecto, al analizar las trayectorias ocupacionales de las últimas décadas, esta investigación capta los vaivenes sufridos por los individuos en la sucesión de momentos de crisis, recuperación y recaída de la economía en las últimas décadas. De este modo, dentro de la tasa de trayectorias inestables posiblemente se incluyan lo que, visto en un lapso más corto, aparece como movilidad exclusivamente descendente (Kessler, 1998). Estudios futuros deberán poner atención en los caminos de la movilidad social, que tampoco parecen ser idénticos al pasado, cambiando el peso relativo de cada uno de ellos. Tradicionalmente, se puso acento en las posibilidades brindadas por el capital humano y en las variables de tipo cultural-funcional ligadas a la internalización de pautas integradoras. Estos factores solo explican algunas de las trayectorias de movilidad y mucho menos hoy que en el pasado. Entre las nuevas búsquedas de claves sobre movilidad ocupacional, una creciente literatura internacional se centra en el valor del capital social, aunque todavía no sabemos muy bien lo que sucede al respecto en Argentina.[17] El cambio en las formas de movilidad plantea también un problema

[17] Véase el lugar del capital social en la inserción de los trabajadores informales en el estudio de Murmis y Feldman (2002).

teórico, puesto que en los estudios de estratificación de los períodos de movilidad social fácil se prestaba escasa atención a otros recursos o activos diferentes al capital humano. En rigor, más que haber cambiado los caminos –o las trayectorias de movilidad–, variaron los pesos relativos de sus factores. Si se representa el estatus total de un individuo como una suma ponderada de variables –educación, ingresos, ocupación, capital familiar, capital social y pertenencia a redes–, lo que se modifica es el peso de cada factor y la combinación necesaria entre ellos para asegurar la movilidad (Espinoza, 2003).

Para cerrar este estudio, dos señalamientos finales. En primer lugar, se requiere un análisis detallado de las diferencias por sexo, ya que las trayectorias de hombres y mujeres presentan diferencias que este estudio no permitió elucidar. En segundo lugar, es imposible soslayar que luego de realizada la encuesta, Argentina pasó la crisis del año 2001 y está viviendo ahora, agosto de 2006, una fase de crecimiento y recuperación. Sin duda, ambos fenómenos han producido otros movimientos de ascenso y, sobre todo, caída que estudios próximos deberán develar.

Anexos

Anexo I
Fuentes de datos

Los datos no publicados que se utilizan en este documento fueron obtenidos por medio de una encuesta realizada en el marco del proyecto "El peso del capital social en los procesos de movilidad social en la década de 1990, análisis comparativo de los casos de Chile, Argentina y Uruguay" (Proyecto FONDECYT, N° 1990818), dirigido por Vicente Espinoza de la Universidad de Santiago de Chile, con la participación de Francisca Márquez y Gabriel Kessler, de la Universidad Nacional de General Sarmiento (Argentina) y Ana Laura Rivoir, de la Universidad Católica del Uruguay "Dámaso Antonio Larrañaga".

El objetivo de la encuesta fue poner a prueba estadística la hipótesis sobre los determinantes de la movilidad ocupacional, con especial énfasis en las explicaciones basadas en el capital social. Los datos que recaba la encuesta permiten examinar las trayectorias laborales de los entrevistados entre distintas ocupaciones (entrada al mercado de trabajo y la actual, la mejor y la peor) y comparar la movilidad intergeneracional, para caracterizar las trayectorias ascendentes, descendentes e inestables (donde no ha habido una dirección única). A la vez, la encuesta recoge información

sobre dimensiones ligadas al capital social y al capital humano, tanto en la movilidad intrageneracional como intergeneracional.

El diseño muestral busca explícitamente reflejar la alta dispersión respecto de las variables que diversas teorías o enfoques postulan como determinantes de la movilidad ocupacional. Es decir, se busca intencionadamente que la muestra tenga alta dispersión en las variables que se hipotetizan como explicativas de la movilidad ocupacional. Dentro de este criterio general de variabilidad y dispersión según variables explicativas, se busca evitar sesgos que afecten los resultados de las preguntas que se pretende responder.

En consecuencia, los datos ponen a prueba la hipótesis respecto de un subgrupo de la población económicamente activa, conformado por la fuerza de trabajo de los grupos medios y bajos de la población y que está en una etapa intermedia de la vida laboral. El diseño propuesto no es probabilístico, por lo que no se pueden hacer inferencias estadísticas sobre las características de los universos poblacionales de los que forma parte cada submuestra de ciudad. El uso de datos representativos nacionales permite contextualizar los resultados obtenidos.

Diseño muestral

La encuesta fue realizada entre el 25 de agosto y el 20 de septiembre de 2000 en la zona oeste del conurbano de Buenos Aires y estuvo a cargo del Licenciado Gustavo Kohan, Jefe de la Unidad de Encuestas del Programa Conurbano de la Universidad Nacional de General Sarmiento. Los datos, por tanto, deben considerarse representativos de esta zona de Buenos Aires.

Considera cuatro submuestras al interior de la población, definidas según el estatus socioeconómico del trabajador y las características del contexto socioeconómico de su residencia. Cada submuestra contiene alrededor de 100 encuestados, que se distribuyen de acuerdo con las siguientes especificaciones.

RECUADRO VI.1
ESTATUS DEL HOGAR

Tipos de división administrativa	Pobre	Medio
Vive en partido predominantemente pobre	100	100
Vive en partido de estratos medios	100	86

Fuente: Elaboración de los autores.

El estatus socioeconómico del hogar del trabajador permite comparar las diferencias entre personas con trayectorias laborales que se encuentran en puntos diferentes. El contexto socioeconómico fija en el diseño la hipótesis de que dicho contexto aporta –o no– recursos a la movilidad o inserción laboral.[18]

Dentro de los partidos (división administrativa) –que cumplían las características indicadas para cada submuestra– se eligieron cuatro manzanas en cada uno de los cuatro casilleros de clasificación. La selección se hizo en forma sistemática, por visita en terreno, archivos de empadronamiento de hogares y sistemas de información geográfica. A partir de la manzana escogida, se definió sistemáticamente una zona de trabajo en terreno de características socioeconómicas similares a la manzana seleccionada, denominada racimo, formada por cuatro cuadras que comprenden unas 15 a 20 viviendas contiguas que están sobre la misma calle o pasaje, a ambos lados de la calzada. Dentro de cada cuadra de cada zona de trabajo de terreno, se seleccionaron cuatro viviendas contiguas por cada lado de la cuadra, ocho en total, ambos grupos enfrentándose. Así, en cada zona se seleccionarán 4 x 8 = 32 viviendas.

Las viviendas fueron filtradas y encuestadas, hasta tener 25 casos válidos en cada zona. Las condiciones de filtro personal utilizadas fueron:

- Que el encuestado estuviera en la fuerza de trabajo (ocupado o buscando trabajo en la semana anterior a la encuesta y también si su salida de la fuerza laboral había ocurrido dentro del año).
- Que tuviera entre 35 y 50 años de edad. También se impuso la condición de que en el racimo al menos se entrevistaran a 9 mujeres y 12 hombres que cumplieran con esas condiciones.

Clasificación de ocupaciones

Las ocupaciones fueron codificadas a partir del registro textual de la descripción que entregó el respondente a la pregunta: ¿cuál fue el (primer/actual/mejor/peor) puesto de trabajo que desempeñó? (señale su oficio y cargo). Durante la codificación, para resolver los casos que planteaban ambigüedades se recurrió a información complementaria relativa a la rama de actividad (¿a qué se dedicaba la empresa o negocio para el cual trabaja-

[18] Los criterios que definen el estatus socioeconómico de barrios y hogares no se entregan por restricción de espacio.

ba?) y categoría ocupacional (empleador, empleado, cuenta propia, familiar no remunerado, servicio doméstico). Adicionalmente, las respuestas sobre ocupación fueron verificadas por consistencia en descripción de puestos de trabajo en distintas etapas de la carrera ocupacional.

La pauta para la codificación se obtuvo de la resolución de la Clasificación Internacional Uniforme de Ocupaciones de 1988, ISCO (6 de noviembre de 1987, actualización del 23 de febrero de 2000), de la Organización Internacional del Trabajo (OIT), la que establece una Clasificación Internacional Estándar de Ocupaciones. Esta clasificación posee cuatro dígitos de profundidad que corresponden a Grupo Mayor, Sub-Grupo Mayor, Grupo Menor y Ocupación Unitaria, respectivamente. La clasificación ISCO-88 establece 10 grupos mayores, divididos de acuerdo con el nivel de destreza o especialización que requiere el desempeño de la tarea. La utilidad de este esquema proviene de su generalidad, dado que la mayor parte de los países basan sus estadísticas laborales en él.

Para los propósitos de esta encuesta se elaboró una primera clasificación basada en las categorías ISCO-88, que comprende 19 ocupaciones, tomando en cuenta tanto el interés en algunos grupos ocupacionales (como profesores o comerciantes), como su peso dentro de la muestra, con el fin de subdividir o agrupar según fuera el caso. La clasificación utilizada alcanza hasta tres dígitos de especificación, vale decir hasta el grupo menor en el caso de mayor desagregación. A partir de la clasificación detallada, se puede hacer operativa la clasificación propuesta por la CEPAL en el *Panorama Social de América Latina 2000* (las equivalencias se presentan en el recuadro VI.2). La clasificación de la CEPAL señala que el orden de las ocupaciones se encuentra asociada con el ingreso promedio de los grupos ocupacionales. Lo anterior permite establecer si los desplazamientos considerados son ascendentes, descendentes o corresponden a cambios dentro de ocupaciones equivalentes. La muestra utilizada en Buenos Aires se desvía razonablemente de los datos de la CEPAL para América Latina, ya sea por las características de la misma o por la fuerza de trabajo en Buenos Aires.

Recuadro VI.2
Clasificación equivalente de grupos ocupacionales

ISCO-88, CEPAL 2000		FONDECYT, N° 1990818
120	Director/gerente	Gerentes
200	Profesional nivel superior	Profesionales y técnicos
230	Profesional nivel superior	Docentes
523	Empleador microempresa	Comerciantes
300	Técnicos	Técnicos
110	Técnicos	Fuerzas Armadas
400	Empleado administrativo	Empleados administrativos
410	Empleado administrativo	Empleados de oficina
516	Empleado administrativo	Servicios públicos y vigilancia
500	Trabajador en comercio	Trabajadores comercio y servicios
700	Obrero, artesano, conductor	Obreros especializados y artesanos
710	Obrero, artesano, conductor	Obreros construcción
800	Obrero, artesano, conductor	Operarios en planta
830	Obrero, artesano, conductor	Choferes, maquinistas y afines
900	Servicio personal y comercio marginal	Ocupaciones elementales
910	Servicio personal y comercio marginal	Comerciante ambulante
920	Servicio personal y comercio marginal	Servicio doméstico
600	Trabajador agrícola	Trabajadores agrícolas
999	No clasificados	No especificados

Fuentes: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), *Panorama social de América Latina 1999-2000* (LC/G.2068-P), Santiago de Chile, agosto, 2000. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.00.II.G.18; Encuesta del Fondo Nacional de Desarrollo Científico y Tecnológico (FONDECYT), N° 1990818.

De acuerdo con el objetivo básico del estudio, el diseño muestral no pretende describir las características de la población de las ciudades en estudio, sino analizar los vínculos entre la movilidad ocupacional y otras variables que la afectarían. Aunque los marcos muestrales disponibles no permiten hacer un diseño probabilístico dentro de las restricciones planteadas, los resultados obtenidos con el diseño muestral están dentro del margen de variación que establecen los datos provenientes de encuestas de hogares, como puede apreciarse en el siguiente recuadro.

RECUADRO VI.3

COMPARACIÓN DE DATOS ESTRATIFICACIÓN OCUPACIONAL, CEPAL Y BUENOS AIRES

(En porcentajes)

Grupo ocupacional	CEPAL	Muestra
I. Director/gerente	2	1,6
II. Empleador [a/]	4	9,3
III. Profesional nivel superior	3	11,7
IV. Técnico	6	4,9
V. Empleado administrativo	8	12,4
VI. Trabajador comercio	14	12,2
VII. Obrero, artesano, conductor	25	28,3
VIII. Servicio personal y comercio marginal	15	17,6
IX. Trabajador agrícola	20	0,3
No clasificado	3	1,6
Total	**100**	**100**

Fuentes: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), *Panorama social de América Latina 1999-2000* (LC/G.2068-P), Santiago de Chile, agosto, 2000. Publicación de las Naciones Unidas, Nº de venta: S.00.II.G.18.; Encuesta del Fondo Nacional de Desarrollo Científico y Tecnológico (FONDECYT), Nº 1990818.
a/ En Buenos Aires son empleadores de micro y pequeña empresa.

Existe una alta coincidencia en las principales categorías, las diferencias advertidas son razonables al carácter moderno de Buenos Aires y porque se trata de una muestra urbana. En efecto, hay un mayor peso de los pequeños empleadores, profesionales de nivel superior y empleados administrativos.[19] La distribución de la muestra es cercana a los rangos ocupacionales para países con ingreso alto (CEPAL, 2000, gráfico II.2).

Anexo II
Modelización de los datos

En este anexo se pretende explicitar las operaciones de modelización realizadas para las y los investigadores interesados en el análisis formal de las encuestas de movilidad social. Con todas las reservas que merece la comparación entre encuestas que corresponden parcialmente a la misma

[19] Jorrat (2000) destaca la alta presencia de empleadores y autoempleados como un rasgo distintivo del Área Metropolitana de Buenos Aires, en la cual el peso de la pequeña burguesía superaba holgadamente a la de los países de capitalismo avanzado, fenómeno que se asocia con la proliferación de las formas más disímiles de cuentapropismo o trabajo autónomo.

área geográfica, se puede hacer una modelización de los datos de cuatro encuestas: Germani (1963), Beccaria (1978), Jorrat (1997) y la realizada en el Conurbano bonaerense (FONDECYT, N° 1990818). Los procedimientos se explican a continuación.

Desde que Hauser (1978) publicara su clásico trabajo sobre el análisis de cuadros de movilidad, la modelización log-lineal se convirtió en la técnica canónica de análisis, desplazando a la descripción sustentada en los porcentajes del cuadro. Desde el momento que la independencia estadística –en que se basaban los primeros análisis de los cuadros de movilidad– es altamente improbable de encontrar empíricamente, se propuso un análisis orientado a identificar la estructura del cuadro. El análisis log-lineal permite identificar zonas de densidad homogénea en que el origen ocupacional no influye sobre el destino. La independencia estadística que se verifica al interior de la zona refleja iguales oportunidades de movilidad para esas ocupaciones. Las zonas bloqueadas deben considerarse representativas de barreras a la movilidad. Este tipo de técnicas de análisis se ha incorporado recientemente en la literatura latinoamericana (Jorrat, 1997).

La base de este análisis es un modelo lineal logarítmico que predice el logaritmo natural de la frecuencia en una tabla de contingencia como resultado de la adición de los efectos de las filas, las columnas y la interacción entre las variables (Demaris, 1992; Sánchez, 1984). El "modelo saturado" incluye todas las relaciones posibles entre las variables y se ajusta perfectamente a los datos por necesidad matemática, pero incluye interacciones que no revisten importancia estadística o sustantiva (Knoke y Burke, 1980). Un estimador de máxima probabilidad presenta la significación de un modelo que incluye solo un grupo limitado de interacciones. El estimador L^2 (con similar distribución al Chi-cuadrado) indica cuánto se aleja el modelo simplificado del modelo saturado, y la probabilidad asociada entrega la significación de este modelo (Knoke y Burke, 1980; Sánchez, 1984). Sobre la base de estos estadísticos, se considera ajustado a los datos al modelo cuya probabilidad indica que no difiere significativamente del saturado. Como más de un modelo puede ajustarse a los datos, la decisión final es responsabilidad del investigador. El mismo raciocinio puede extenderse a la prueba de parámetros individuales, por lo que en la modelización de las tablas de origen destino esta técnica permite especificar o controlar el efecto de algunos casilleros de forma que aísla la zona en la cual la movilidad ocurre sin restricciones por el origen.

A continuación se presenta el test del modelo que Jorrat (1997) denomina "modelo de esquina acotada no-manual", para los datos obtenidos en cuatro estudios de movilidad ocupacional realizados en Buenos Aires entre 1960 y 2000. El modelo propuesto especifica tres zonas dentro del cuadro, las que se modelan por separado: la diagonal, las ocupaciones más calificadas y el resto de las ocupaciones.

Recuadro VI.4
Modelo de esquina acotada no manual

	Ocupación del hijo			
Ocupación del padre	**I**	**II**	**III**	**IV**
I. Profesional gerencial	1	2	3	3
II. Técnica administrativa	2	1	3	3
III. Especializada	3	3	1	3
IV. No calificada	3	3	3	1

Fuente: J.R. Jorrat, "En la huella de los padres: movilidad ocupacional en el Buenos Aires de 1980", *Desarrollo Económico*, vol. 37, N° 145, abril-junio, 1997.

La zona 1 corresponde a la diagonal y ajusta el efecto de reproducción en la posición de origen. La zona 2 refleja la movilidad entre las posiciones de mayor estatus, que se hipotetiza, y operan independiente del resto. La zona 3 corresponde a las oportunidades de movilidad abiertas en el resto de las ocupaciones. La interpretación sustantiva del modelo es que las oportunidades de movilidad operan como circuitos independientes para las ocupaciones más calificadas por un lado y las restantes por el otro. Por una parte, en la medida que son poco probables los descensos desde las ocupaciones más calificadas hacia las menos calificadas, se puede afirmar que las primeras cuentan con una barrera de protección al descenso. Por otra, este modelo puede interpretarse como la clausura de las posiciones más privilegiadas en desmedro de la movilidad de los trabajadores menos calificados, que poseen tan pocas oportunidades de movilidad ascendente como de descender los de mayor estatus. Más aún, su descenso los puede llevar hasta las posiciones más bajas en la escala de estatus.

Recuadro VI.5

Ajuste del modelo de esquina acotada no manual: efecto de clausura en ocupaciones calificadas en la movilidad intergeneracional, Buenos Aires, 1960-2000

	L^2	G.L.	P
Gran Buenos Aires 1960	23,05	3	0,000
Área Metropolitana 1969	33,85	3	0,000
Capital Federal 1982	0,6672	3	0,881
Conurbano 2000	1,277	3	0,735

Fuente: Elaboración de los autores.

En el recuadro VI.5 se aprecia que los datos anteriores a 1982 no se ajustan al modelo de esquina no manual, mientras que sí lo hacen los posteriores[20] (Germani, 1963; Beccaria, 1978; Jorrat, 1997). La hipótesis de Jorrat (1997) respecto de la progresiva limitación de la movilidad de los trabajadores menos calificados, encuentra sustento en los datos del Conurbano del año 2000. De acuerdo con Jorrat, esta situación comenzó a operar en algún momento de la década de 1970, manifestándose como una rigidización en las condiciones del mercado laboral en la que el incremento de las oportunidades de trabajos calificados en servicios favorece principalmente a quienes ocupaban posiciones cercanas, como mínimo técnicas o administrativas. En nuestro estudio del año 2000 se aprecia un reforzamiento de esta tendencia, que se expresa también en una progresiva reducción de las oportunidades de movilidad individual, a la cual se une el elevado desempleo de las últimas décadas. Existen indicios de que esta situación podría llevar a una polarización de la estructura ocupacional, de forma que los trabajadores en ocupaciones menos calificadas tendrían mínimas posibilidades de superar su condición. Futuros estudios podrán aclarar con más precisión la dirección de estas tendencias.

[20] Técnicamente, ello implica que la estimación producida con los parámetros especificados difiere de manera significativa de los datos observados.

Bibliografía

ALTIMIR, O. y L. BECCARIA (1999), "El mercado de trabajo bajo el nuevo régimen económico en Argentina", *serie Reformas Económicas*, N° 28 (LC/L.1217-P), Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), julio.

BECCARIA, L. (2001), *Empleo e integración social*, Buenos Aires, Fondo de Cultura Económica.

———— (1978), "Una contribución al estudio de la movilidad social en la Argentina. Análisis de los resultados de una encuesta para el Gran Buenos Aires", *Desarrollo Económico*, vol. 17, N° 68.

———— y G. KESSLER (1999), "Heterogeneidad social y fuentes de desventajas: el caso argentino", presentado a la Reunión de la Red de Economía Social, Lima.

CASTEL, R. (1995), *Les métamorphoses de la question sociale: une chronique du salariat*, París, Fayard.

CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe) (2001), *Panorama Social de América Latina 2000-2001* (LC/G.2138-P), Santiago de Chile, septiembre. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.01.II.G.141.

———— (2000), *Panorama social de América Latina 1999-2000* (LC/G.2068-P), Santiago de Chile, agosto. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.00.II.G.18.

———— (1993), *Panorama social de América Latina*, 1993 (LC/G.1768), Santiago de Chile.

DE LOMNITZ, L. (1975), *Cómo sobreviven los marginados*, México, Siglo XXI Editores.

DEMARIS, A. (1992), *Logit Modeling: Practical Applications*, Sage University Paper, Series: Quantitative Applications in the Social Sciences, N° 86, Newbury Park, Sage.

ESPINOZA, V. (2004), "De la política social a la participación en un nuevo contrato de ciudadanía", *Revista Política*, vol. 43.

———— (2003), "Capital social y movilidad ocupacional en el Cono Sur", *Capital social: potencialidades analíticas y metodológicas para la superación de la pobreza*, serie Seminarios y conferencias, N° 31 (LC/L.1969-P), I. Arriagada y F. Miranda (eds.), Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), septiembre. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.03.II.G.125.

———— (1992), "Networks of informal economy: work and community among Santiago's urban poor", tesis doctoral, Departamento de Sociología, Universidad de Toronto.

FILGUEIRA, C. (2001), "La actualidad de viejas temáticas: sobre los estudios de clases, estratificación y movilidad social en América Latina", *serie Políticas sociales*, N° 51 (LC/L.1582-P), Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), agosto. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.01.II.G.125.

———— y C. GENELETTI (1981), "Estratificación y movilidad ocupacional en América Latina", *Cuadernos de la CEPAL*, N° 39, Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).

FITOUSSI, J.P. y P. ROSANVALLON (1998), *La nueva era de las desigualdades*, Buenos Aires, Manantial.

GERMANI, G. (1963), "Movilidad social en Argentina", Apéndice II, *Movilidad social en la sociedad industrial*, S.M. Lipset y R. Bendix (comps.), Buenos Aires, Eudeba.

GOLDTHORPE, J.H. (1987), *Social Mobility and Class Structure in Modern Britain*, Oxford, Clarendon Press.

HAUSER, R. (1978), "A structural model of the mobility table", *Social Forces*, vol. 56, N° 3.

ILO, Bulletin of Labour Statistics, October Inquiry Results, 1985 and 1986, on occupational wages and hours of work and on retail food prices (Geneva, 1987), Appendix I, List of industries and occupations [www.ilo.com].

JORRAT, J.R. (2000), *Estratificación social y movilidad. Un estudio del área metropolitana de Buenos Aires*, Tucumán, Universidad Nacional de Tucumán-EudeT.

———— (1997), "En la huella de los padres: movilidad ocupacional en el Buenos Aires de 1980", *Desarrollo Económico*, vol. 37, N° 145, abril-junio.

————(1987), "Exploraciones sobre movilidad ocupacional intergeneracional masculina en el Gran Buenos Aires", *Desarrollo Económico*, vol. 27, N° 106, julio-septiembre.

KAZTMAN, R. (1989), "La heterogeneidad de la pobreza. El caso de Montevideo", *Revista de la CEPAL*, N° 37.

KESSLER, G. (1998), "Le processus de pauperisation de la classe moyenne argentine", tesis doctoral, EHESS, París.

———— y A. MINUJIN (1995), *La nueva pobreza en la Argentina*, Buenos Aires, Planeta.

KNOKE, D. y P. BURKE (1980), *Log-linear models*, Sage University Paper, Series: Quantitative Applications in the Social Sciences, N° 20, Newbury Park, Sage.

LENSKI, G.E. (1956), "Social participation and status crystallization", *American Sociological Review*, vol. 21, N° 4, agosto.

LINTON, R. (1936), *The Study of Man: An Introduction*, Nueva York, Appleton-Century.

MINUJIN, A. (1992), "En la rodada", *Cuesta abajo. Los nuevos pobres: efectos de la crisis en la sociedad Argentina*, A. Minujin (comp.), Buenos Aires, UNICEF/Losada.

MORA Y ARAUJO, M. (2002), "La estructura social de la Argentina: evidencias y conjeturas acerca de la estratificación actual", *serie Políticas Sociales*, N° 59 (LC/L.1772-P), Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), septiembre. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.02.II.G.85.

MONZA, A. (1993), "La situación ocupacional en Argentina", *Desigualdad y exclusión*, A. Minujin (ed.), Buenos Aires, UNICEF/Losada.

MOSER, C. (1996), "Confronting crisis: a summary of household responses to poverty and vulnerability in four poor urban communities", *Environmentally Sustainable Development Studies and Monographs Series*, N° 7, Washington DC, Banco Mundial.

MURMIS, M. y S. FELDMAN (2002), "Las ocupaciones informales y sus formas de sociabilidad: apicultores, albañiles y feriantes", *Sociedad y sociabilidad en la Argentina de los 90*, L. Beccaria y otros, Buenos Aires, Universidad Nacional de General Sarmiento/Biblos.

———— (1992a), "Heterogeneidad social de la pobreza", *Cuesta abajo. Los nuevos pobres: efectos de la crisis en la sociedad Argentina*, A. Minujin (comp.), Buenos Aires, UNICEF/Losada.

———— (1992b), "Posibilidades y fracasos de las clases medias", *Después de Germani. Exploraciones sobre estructura social de la Argentina*, J.R. Jorrat y R. Sautu (comps.), Buenos Aires, Paidós.

NOVICK, M. (2000), "Reconversión segmentada en la Argentina: empresas, mercado de trabajo de relaciones laborales a fines de los 90", *Reestructuración productiva, mercado de trabajo y sindicatos en América Latina*, E. de la Garza Toledo (comp.), Colección Grupos de Trabajo, Buenos Aires, Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales (CLACSO).

PALOMINO, H. (1999), "Heterogeneidad del sector informal en Argentina", trabajo presentado en las Jornadas de Investigación, Universidad Nacional de General Sarmiento, Buenos Aires.

RACZYNSKI, D. (1994), "Políticas sociales y programas de combate a la pobreza en Chile: balance y desafío", Colección Estudios, Corporación de Investigaciones Económicas para Latinoamérica (CIEPLAN), N° 39, Santiago de Chile, junio.

——— (1992), "La ficha CAS y la focalización de los programas sociales", *La realidad en cifras. Estadísticas sociales*, Sergio Gómez (ed.), Santiago de Chile, Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO)/Instituto Nacional de Estadísticas (INE)/Instituto de Investigaciones de las Naciones Unidas para el Desarrollo Social (UNRISD).

——— y C. SERRANO (1985), *Vivir la pobreza. Testimonios de mujeres*, Santiago de Chile, Corporación de Investigaciones Económicas para Latinoamérica (CIEPLAN).

SÁNCHEZ CARRIÓN, J.J. (1984), "Análisis de tablas de contingencia: modelos lineales logarítmicos", *Introducción a las técnicas de análisis multivariable aplicadas a las ciencias sociales*, J.J. Sánchez Carrión (ed.), Madrid, Centro de Investigaciones Sociológicas (CIS).

SOBEL, M.E. (1983), "Structural mobility, circulation mobility and the analysis of occupational mobility: a conceptual mismatch", *American Sociological Review*, vol. 48, N° 5, octubre.

TORRADO, S. (1992), *Estructura social de la Argentina: 1945-1983*, Buenos Aires, Ediciones de la Flor.

Capítulo VII
La estratificación social en Chile hacia fines del siglo XX

ARTURO LEÓN Y
JAVIER MARTÍNEZ

A. Introducción

El tema de la desigualdad social es, por lo general, señalado como el principal déficit del desarrollo chileno.[1] La comprobación de una distribución del ingreso concentrada y tendencialmente regresiva acompaña con frecuencia este tipo de indicaciones. Sin embargo, existe un salto importante entre las nociones de distribución regresiva del ingreso y de desigualdad social, que alude al surgimiento de barreras a la movilidad que dan origen a conjuntos típicamente diferenciados, por razones adscriptivas, no solo en sus probabilidades de reproducción, sino también en estilos de vida y *ethos* cultural. La pregunta más importante desde este punto de vista no es cuán distante es la participación en los ingresos de unos y otros individuos u hogares, sino de qué forma se superpone a determinadas posiciones o roles, afectando sistemáticamente sus posibilidades de movilidad. Se interroga, por tanto, sobre el tipo de desigualdad que se configura a largo plazo y sobre sus significaciones previsibles, más allá de las obvias diferencias cuantitativas en las capacidades de consumo presente.

Este estudio aborda la pregunta desde la perspectiva de la estructura ocupacional y de los diversos subconjuntos que en ella se han distinguido a lo largo de las etapas del desarrollo nacional. Se propone retomar un esfuerzo de interpretación iniciado hace 15 años, en momentos de una profunda transformación de la estructura económica chilena, y apreciar con mayor distancia histórica lo que permaneció, se recompuso o profundizó luego que tras el drástico cambio siguiera una no menos decisiva transfor-

[1] Usamos deliberadamente el término "estilo de desarrollo" en la acepción de Aníbal Pinto, para referirnos al modelo de crecimiento económico y a las dimensiones institucionales y participativas que lo acompañan y condicionan.

mación política e institucional, que restituyó la legitimación democrática del poder.

Esta óptica no significa una toma de partido doctrinaria frente a otros enfoques igualmente útiles del problema de la desigualdad en la sociedad chilena (por ejemplo, aquellos que toman como dato crucial las relaciones de parentesco de los grupos dominantes en la sociedad, más que las relaciones de propiedad, o bien las relaciones de pura propiedad más que las de producción o intercambio, habida cuenta del carácter resistentemente estamental de la misma). Significa asumir la doble presunción metodológica de que: i) dado el grado de diferenciación de la estructura económica, otras formas de desigualdad en las relaciones sociales se expresarán consistentemente en ella, mediante la distribución de las oportunidades ocupacionales; y que ii) la estructura ocupacional provee un campo adecuado de evidencia para percibir las transformaciones en las distintas clases sociales, incluidas las más populosas, lo que resulta particularmente importante cuando se quiere apreciar el conjunto de las transformaciones.

1. Las preguntas a la estructura de clases

El término que corresponde a una visión de la desigualdad social desde la estructura ocupacional es el de clase social. Utilizado por dos importantes vertientes teóricas, la marxista y la liberal, para responder a preguntas sustancialmente distintas que versan sobre la movilización y la movilidad.

Como ha señalado Goldthorpe (1996) "la teoría de clases de Marx se ocupa principalmente de la formación de las clases y, en particular, de la explicación de la incidencia y las formas de la acción colectiva clasista", mientras la teoría liberal de una cuestión aparentemente inversa, esto es, el porqué y cómo en las sociedades industriales (más que en las capitalistas) la formación de las clases es desplazada por su descomposición en la medida que la movilidad aumenta y las oportunidades desiguales, ligadas a la pertenencia de clase, se reducen sustancialmente.

Por otra parte, según este autor, el decurso efectivo de la historia da lugar a otro tipo de preguntas. Dado que no ha ocurrido ninguna de las previsiones básicas de estas corrientes –ni la conformación de proletariados revolucionarios en las sociedades capitalistas ni la conformación de sociedades industriales abiertas con alta movilidad social interclasista–, surgen los interrogantes referidos a la persistencia de las diferentes oportunidades de vida entre miembros de las distintas clases sociales.

Nuestro propósito es considerar desde estos tres puntos de vista el sentido general de las transformaciones ocurridas en la estructura socio-ocupacional chilena en los últimos 25 años.

B. La matriz de categorías sociales

El examen de las transformaciones ocurridas en la estructura social en el último cuarto de siglo se basa en una matriz que identifica un conjunto amplio de categorías sociales, que expresan situaciones compartidas y que han sido históricamente la base objetiva de constitución de actores sociales relevantes en la vida nacional. Estas mismas categorías de análisis son las que se utilizaron en un estudio previo sobre los principales cambios ocurridos entre fines de los años sesenta y mediados de los ochenta (Martínez y León, 1984).

El criterio de construcción de estas categorías sociales es más complejo que las gruesas asociaciones de clase social y más cargado de historicidad que las meras construcciones analíticas de estratos socioeconómicos, basadas en variables continuas como el ingreso o la educación. A partir de un listado amplio de actores sociales se trata de identificar la base potencial de posiciones en la estructura ocupacional que buscan expresar.

Como es obvio, con esta aproximación solo es posible trabajar con actores de base clasista, esto es, definidos principalmente a partir de su posición en las relaciones sociales del trabajo, puesto que la fuente principal de información proviene de los diversos datos sobre empleo.[2] Actores tales como la Iglesia, o los partidos políticos, por ejemplo, quedan forzosamente fuera de consideración.

El procedimiento de construcción de las categorías sociales permitió distinguir segmentos de clases sociales no solo referidos a un criterio de clasificación económica, sino también según las capas o generaciones históricas que han ido constituyendo las clases. En una economía y una sociedad que se caracterizan por una historia relativamente breve, en que el proceso de desarrollo ha sido central para la construcción de la nación y el Estado,

---

[2] Los datos utilizados para la construcción de las categorías sociales y los grandes agrupamientos en sectores y clases sociales provienen de las encuestas de empleo que realiza el Instituto Nacional de Estadísticas (INE). Este instrumento presenta la ventaja de asegurar un alto grado de comparabilidad intertemporal de la información relativa a las características de la fuerza de trabajo, cubre un período de tiempo más amplio que las encuestas de Caracterización Socioeconómica Nacional (CASEN) y, al igual que estas, provee información confiable sobre ingresos de la población.

no es posible limitarse a las meras clasificaciones formales de la actividad económica a que normalmente se acude para la distinción de fracciones de clase; por el contrario, a cada etapa de despliegue del proceso de crecimiento corresponde de modo típico el desarrollo de determinados sectores o ramas de la economía y la aparición, transformación o disolución de ciertos actores sociales. Cada clase puede definirse por la existencia de posiciones o roles compartidos en el sistema de relaciones de producción e intercambio. No por eso son conjuntos perfectamente homogéneos; por el contrario, cada una de ellas está conformada –como la tierra– por distintas capas o generaciones, que se corresponden con distintos momentos de despliegue de la actividad económica. Por lo tanto, en la construcción de las categorías se trató de distinguir gruesamente dichas capas o subsectores, abriendo la posibilidad de conectar los resultados del estudio con otros de perspectiva histórica más amplia.

Esta aproximación puede superar la incomunicación entre dos imágenes intelectuales del país que se han desarrollado independientemente y que han alimentado construcciones ideológicas contrapuestas. De una parte, está la persistente representación decimonónica de la nación, que proviene tanto de la historiografía conservadora como de buena parte de la literatura criollista y costumbrista nacional. Según ella, la nación se articula en torno a tres grandes grupos dominantes –los grandes propietarios agrícolas, mineros y comerciales– y la historia del siglo XX sería la nunca acabada transformación de esa situación de dominación y la resistencia permanente de tales grupos a los intentos de cambio social provenientes de fuerzas modernizadoras de escasa consistencia hegemónica. De otra, se encuentra la producción intelectual de los años sesenta y setenta –en particular de la sociología y la historiografía contestatarias– que, fuertemente influida por un marxismo crudo o por el formalismo estructuralista, no reparó en la génesis de las distintas categorías sociales y entendió la historia moderna del país a partir de las categorías clasistas propias del capitalismo industrial, redefinidas por la situación de dependencia.

La matriz de categorías sociales que adopta este estudio es solo un paso en esa dirección, que busca retomar –exclusivamente para el análisis de las transformaciones del último cuarto de siglo– la fecunda línea de análisis histórico abierta por Aníbal Pinto (1973) y a la cual nuestra generación, influida por ideologismos de toda especie, no prestó en su momento toda la atención que merecía.

En el anexo se hace una descripción de las categorías y actores sociales utilizados en el estudio, que aparecen en el cuadro VII.1.

Cuadro VII.1
Significación numérica de las categorías sociales, 1995
(En miles de personas)

Categorías sociales en agricultura, silvicultura, caza y pesca	**796,4**	**Sectores medios independientes**	**431,7**
Empresarios agrícolas	**30,1**	Comerciantes detallistas	211,8
Empresarios agrícolas exportadores	12,2	Profesionales liberales altos	24,8
Empresarios agrícolas no exportadores	3,6	Otros profesionales y técnicos liberales	45,9
Burguesía terrateniente	8,9	Artesanado moderno	55,8
Otros empresarios agrícolas	5,4	Pequeña burguesía transportista	93,4
Asalariados agrícolas	**421,8**	**Artesanado tradicional**	**285,5**
Proletariado agrícola zona central	199,5	Pirquineros	7,4
Proletariado agrícola zona centro sur	91,2	Artesanado tradicional	196,5
Asalariados rurales zona triguera	20,5	Artesanado de la construcción	81,6
Proletariado empresas ganaderas-lecheras del sur	31,3	**Clase obrera minera**	**42,8**
Proletariado ganadero de Magallanes	2,8	Proletariado gran minería del cobre	4,1
Resto proletariado agrícola	20,1	Obreros del carbón sector público	0,0
Asalariados de la pesca	17,9	Proletariado de la pequeña y mediana minería del carbón	4,4
Proletariado forestal	38,5	Proletariado de la pequeña y mediana minería del cobre	18,0
Campesinado y colonos pobres	**344,5**	Proletariado de la pequeña y mediana minería restante	16,3
Campesinado indígena norte grande	5,7		
Campesinado pobre norte chico	16	**Clase obrera industrial y de la construcción**	**694,6**
Campesinado zona central	24		
Campesinado zona centro sur	90,2	Clase obrera industria tradicional	290,0
Campesinado de la Araucanía	51,7	Clase obrera industrial segunda industrialización	166,5
Campesinado zona sur	29,6	Clase obrera industrial sectores estratégicos	8,7
Campesinado chilote	15,1	Obreros de la construcción	219,8
Colonos pobres	4,3	Asalariados públicos industria tradicional	3,7
Otros campesinos	40,6	Asalariados públicos segunda industrialización	2,4
Campesinado zona metropolitana	22,7	Asalariados públicos sectores estratégicos	0,5
Pescadores artesanales	31,4	Asalariados públicos de la construcción	3,0
Trabajadores madereros independientes	13,2		
Categorías sociales fuera de la agricultura, silvicultura, caza y pesca	**4.479,5**	**Clase obrera del comercio y los servicios**	**795,5**
Empresarios no agrícolas	**140,9**	Obreros de comercio	31,8
Burguesía comercial	42,2		
Empresariado capitalista industria	27		
Empresariado capitalista servicios	18,5		
Empresariado capitalista resto	53,2		

(continúa en la página siguiente)

Sectores medios asalariados	**1.492,2**	Asalariados en transporte privado	156,2
		Obreros sector servicios	262,7
Empleados de comercio	243,6	Asalariados públicos en transporte,	
Burocracia estatal tradicional alta	13,1	almacenamiento y comunicaciones	8,8
Burocracia estatal tradicional media	53,9	Asalariados públicos sector	
Burocracia estatal tradicional baja	57,6	terciario	38,9
Burocracia estatal moderna alta	22,1	Personal de servicio en oficinas	
Burocracia estatal moderna media	151,8	privadas	278,0
Burocracia estatal moderna baja	63,8	Personal de servicio en oficinas	
Burocracia moderna servicios		públicas	19,1
privados alta	99,2		
Burocracia moderna servicios		**Grupos marginales**	**596,2**
privados media	186,4	Comerciantes marginales	169,6
Burocracia moderna servicios		Trabajadores marginales	
privados baja	600,7	de servicios	135,0
		Empleados domésticos	291,6

Fuente: Tabulación especial de los datos de la Encuesta de empleo y desempleo de octubre de 1995 del Instituto Nacional de Estadísticas de Chile (INE).

C. El sentido general de las transformaciones: un reexamen

1. La clave movilización

Hacia mediados de la década de 1980 la evolución de la estructura socio-ocupacional se explicaba mediante el paradigma de movilización. En efecto, en pleno despliegue de la revolución capitalista impulsada desde el Estado por un gobierno de fuerza, las preguntas de hasta qué punto la reestructuración apuntaba a la constitución de actores capaces de oponer un poder social al autoritario, hasta qué punto descomponía las bases constitutivas de los actores clasistas históricos o propiciaba condiciones estructurales enteramente nuevas, eran centrales para un análisis prospectivo.

El contexto general indicaba un período marcado fuertemente por las tendencias de desestructuración, en el que ni los actores del tipo clase o ciudadano –expresivos de una sociedad caracterizada por su dinamismo económico– ni los del tipo comunidad o estamento –expresivos de ordenamientos sociales estáticos– mostraban probabilidades nítidas de constitución. Antes bien, las probabilidades apuntaban a la disyuntiva de una revuelta anómica de masas contra el poder político o a una atomización de la sociedad civil con una consecuente sumisión individualista.

Las claves que conducían a dicha interpretación eran básicamente tres, que se expresan conceptualmente en las nociones de inorganicidad, exclusión e impermeabilidad de la estructura socio-ocupacional.

El concepto de inorganicidad aludía al débil "grado de colectivización implicado en las redes de relaciones sociales aparejadas con las distintas posiciones socio-ocupacionales", esto es, al escaso grado en que las posiciones dominantes en la nueva estructura "implican, para quien las ocupa, una frecuente e intensa interacción con sus pares, en el marco de instituciones formalizadas y complejas" (Martínez y León, 1984, p. 15). La organicidad de las posiciones predominantes en la estructura socio-ocupacional parecía un criterio clave para la constitución de "clases muy clasistas", según la célebre expresión de Hobsbawm –cuyo modelo característico es la clase obrera industrial–, debido a que tales posiciones "facilitan positivamente la formación de un 'espíritu de cuerpo' entre quienes las ocupan, ya sea por referencia al resto de la sociedad [...] o por referencia a otras categorías sociales que forman su contraparte en la organización del trabajo" (ibíd., p. 17).

Un indicador simple de organicidad o inorganicidad resultaba ser el porcentaje de asalariados en la población activa, teniendo en cuenta que la organización del trabajo manual en unidades productivas complejas y la burocratización del trabajo administrativo, se acompañan históricamente de la salarización de la fuerza de trabajo. Una sistemática caída en la tasa de salarización del empleo, como la de la década de 1970 y principios de 1980, denotaba una creciente inorganicidad de la estructura ocupacional.

El concepto de exclusión, por su parte, aludía a la expansión de una masa marginal que no podía ser simplemente comprendida como ejército industrial de reserva, sino que indicaba la aparición de "una población excluida de magnitudes inéditas, que al mismo tiempo se desarrolla junto a un proceso de desindustrialización lo que implica, en muchos casos, la desaparición de la base técnica que permitiría incorporar a esos sectores en nuevos ciclos expansivos"; y junto a ello un nuevo aumento de dicha masa por una crisis recesiva superpuesta, "de la cual no puede afirmarse con igual certeza que haya quedado definitivamente excluida de las posibilidades de trabajo en un nuevo ciclo de expansión". Como efecto global, se conformó "una masa de 'sobrepoblación' que desempeña una clara función de depresión salarial, mientras su función de 'reserva' es francamente débil o dudosa", lo que se traducía "en una fuerte presión sobre la fuerza de trabajo en activo, que contribuye a subrayar los efectos de la inorganicidad de las posiciones que prevalecen en la estructura formal del empleo" (ibíd., p. 17). Un indicador simple de exclusión

resultaba ser la proporción de desocupados, trabajadores del Plan de Empleo Mínimo (PEM) y del Programa Ocupacional para Jefes de Hogar (POJH), el empleo doméstico y los trabajadores marginales en comercio y servicios, sobre el conjunto de la población activa, proporción que se elevó notablemente en los años setenta y primer tercio de los ochenta.

Por último, el concepto de impermeabilidad aludía a la escasa capacidad del sistema económico para absorber a los nuevos contingentes que –por razones biológicas, culturales o históricas– se incorporaban recién a la vida laboral activa (lo que debía distinguirse analíticamente de la masa de trabajadores activos expulsados del empleo y constituía una evidencia adicional de la escasa función de reserva de los excluidos). Los indicadores empíricos que expresaban esta impermeabilidad eran los cocientes entre los incrementos de las poblaciones activas femenina y joven en empleos formales y sus incrementos totales. Una lectura más simple puede hacerse a partir del porcentaje de jóvenes y de mujeres excluidos sobre el total de jóvenes o mujeres en la población activa, que durante ese período creció de manera alarmante.

Un somero examen de la evolución de estos indicadores clave durante el período de los últimos 25 años permite apreciar la magnitud del cambio ocurrido desde entonces:

Cuadro VII.2
Clave movilización: dimensiones del cambio en la estructura social chilena, 1971-1995
(En porcentajes)

	1971	1980	1982	1987	1990	1995
1. **Inorganicidad:**						
Asalariados en la población activa	53	45	38	45	49	54
2. **Exclusión:**						
Excluidos [a/] en la población activa	13	25	36	23	18	16
3. **Impermeabilidad:**						
-Jóvenes [b/] activos excluidos	20	39	51	31	26	17
-Mujeres activas excluidas	32	40	50	41	35	29

Fuente: Para 1980-1995, tabulaciones especiales de las Encuestas Nacionales de Empleo (ENE), trimestre octubre-diciembre, del Instituto Nacional de Estadísticas de Chile (INE). Para 1971, Encuesta continua de mano de obra, julio-diciembre, INE.
a/ Desocupados; Plan de Empleo Mínimo (PEM) y Programa Ocupacional para Jefes de Hogar (POJH); empleo doméstico y trabajadores marginales de comercio y servicios.
b/ Población activa de 15 a 24 años de edad.

La primera mirada del cuadro conduce a una comprobación sorprendente: hacia 1995, los indicadores muestran –luego de un largo deterioro– una situación casi idéntica a la de 1971. ¿Significa esto que al cabo de 25 años hemos vuelto al mismo punto de partida? Ciertamente, desde la óptica de la organicidad de la estructura del empleo, de su exclusión y de su impermeabilidad, la respuesta debe ser a grandes rasgos positiva (como los indicadores utilizados). Sin embargo, si se examina la composición interna de los indicadores de acuerdo a las categorías sociales, puede apreciarse que la estructura subyacente es muy distinta a la de 1971.

En primer lugar, tras la recuperación de la organicidad de la estructura del empleo (medida como salarización del mismo) entre ambos extremos del período aumentaron persistentemente los sectores medios asalariados, que significaban un 18% en 1971 y un 27% en 1995 (con proporciones para los años intermedios de un 24% en 1980, un 22% en 1987 y un 24% en 1990). La tendencia secular a la burocratización siguió manifestándose con fuerza y, aunque dejó de responder al crecimiento del empleo en el sector público, se trasladó con mayor dinamismo al sector privado.[3] El crecimiento de este sector, mucho más que el de los grupos medios independientes –que apenas aumentaron en tres décimas su participación en la estructura del empleo– explica el crecimiento de nueve puntos en la significación de los sectores medios urbanos en la estructura ocupacional.

La reubicación en el sector privado de los grupos medios asalariados constituye un cambio de gran efecto cultural sobre la orientación a la movilidad social de los mismos. Entre los sectores público y privado subsisten drásticas diferencias en términos de estabilidad de los empleos –signados por la flexibilidad del sector privado y la rigidez del sector público–, las diferencias de remuneraciones entre distintas posiciones en la escala salarial –escalas continuas en la administración pública comparadas con escalas de grandes saltos en la burocracia privada– y previsibilidad de los ascensos e incentivos por la distinta naturaleza de los fundamentos usuales de los mismos (menor importancia en el sistema privado de factores como la antigüedad o la educación formal, versus definiciones de logro basadas directamente en la productividad de corto plazo). Estos factores de incentivo a la individualización causan una poderosa diferencia en la probabilidad

[3] No es posible descomponer el empleo burocrático en público y privado para 1971; sin embargo, entre 1980 y 1995, el empleo burocrático público se redujo de un 9% a un 6,8% de la población económicamente activa (PEA), mientras en el sector privado se elevó de un 15,3% a un 21,3%.

de acción colectiva y, en consecuencia, cualifican el atributo de organicidad teóricamente atribuible al empleo asalariado.

Un segundo cambio entre los momentos de inicio y término del período observado es la caída en la significación de la clase obrera y, particularmente, de la clase obrera industrial, en la estructura de la ocupación: entre 1971 y 1995 la clase obrera disminuyó en seis puntos porcentuales en el total del empleo (de un 34,5% a un 28,9%), pero esa cifra esconde su recomposición interna. En efecto, hacia 1971 el 25,8% de la ocupación estaba representado por posiciones obreras en la industria y la construcción, y esa participación se redujo hasta el 13,1% en 1995, una disminución de 13 puntos. El empleo obrero –manual y asalariado– en comercio y servicios, en tanto, se elevó de un 7,4% a un 15% de la PEA entre esos mismos años –tendencia que se expresó a lo largo de todo el período–.

Frente a la magnitud y significación de estas transformaciones, es preciso interpretar lo que ocurrió con la exclusión. Es evidente que las variaciones se explican a partir de la variable desocupación, mientras la proporción de las categorías de empleos marginales se mantuvo relativamente constante: un 10% en 1971, un 10% en 1980, un 13% en 1987, un 12% en 1990 y un 11% en 1995. Pero, si al mismo tiempo la desocupación provino principalmente –como en efecto ocurrió– del trabajo asalariado productivo y no volvió a este, sino que a posiciones asalariadas burocráticas, la masa excluida durante el período de crisis y reconversión económica no fue un ejército industrial de reserva (ni llegó a engrosar una masa marginal permanente o estructural). Sin embargo, los datos indican que tampoco se trató de un fenómeno coyuntural de salida y regreso del contingente de la fuerza de trabajo, sino de una recomposición por salida y reemplazo de trabajadores antiguos por nuevos de características distintas: la nueva permeabilidad del sistema a la entrada de jóvenes y mujeres, que muestra el cuadro VII.2, es indicativa del camino por el que se constituyó este reemplazo.

Más allá del significado económico de estos cambios, interesa destacar que la desobrerización, la terciarización y la burocratización del trabajo asalariado provocaron –sin contemplar los cambios en los contextos institucionales– un enorme efecto sobre el sindicalismo, que históricamente apeló a una legitimación ideológica basada en la noción de productores y luego, desde la fundación de la Central Única de Trabajadores en 1952, constituyó sus formas de acción a partir de la alianza entre burócratas públicos y obreros industriales en defensa del salario frente a la inflación (un problema que tampoco es hoy día el más relevante).

Si el estilo de vida obrero era predominante hace 25 años, el estilo mesocrático de vida lo es hoy.[4]

Cuadro VII.3

Significación numérica de las categorías sociales

(En miles de personas)

Categorías sociales-grandes grupos (incluye cesantes)	Período				
	1971	1980	1987	1990	1995
Categoría social en agricultura, silvicultura, caza y pesca	539,9	525,3	855,5	889,0	796,2
Empresarios agrícolas	8,4	15,7	38,2	41,7	30,1
Asalariados agrícolas	299,8	236,9	473,1	469,0	421,7
Campesinado y colonos pobres	246,0	272,7	344,1	378,3	344,4
Categoría social fuera de agricultura, silvicultura, caza y pesca	2.416,0	3.110,3	3.477,8	3.861,7	4.512,8
Empresarios no agrícolas	39,6	51,9	102	150,2	141,0
Industria	12,9	10,7	21,6	29,5	27,0
Comercio	6,9	21,7	32,9	39,2	42,2
Servicios y resto (incluye construcción)	19,8	19,5	47,5	81,5	71,8
Sectores medios	775,2	1.217,8	1.264,7	1.489,2	1.923,9
Asalariados públicos	543,9 a/	327,0	315,1	325,9	362,3
Asalariados privados		557,1	694,6	865,5	1.129,8
Independientes	231,3	333,5	254,9	297,8	431,8
Artesanado tradicional	183,7	190,5	206,5	247,1	285,5
Clase obrera	1.018,5	738,0	1.145,5	1.329,7	1.532,9
Minería	39,6	46,3	34,2	46,7	42,9
Industria y construcción	761,3	404,1	490,4	576,1	694,5
Comercio y servicios	217,6	287,6	621,0	706,9	795,5
Grupos marginales	282,4	376,5	571,0	595,9	596,1
Empleados domésticos	159,3	206,9	298,4	306,7	291,6
Comerciantes marginales	58,0	107,6	160,9	158,2	169,6
Trabajadores marginales de servicios	65,1	62,0	111,8	131,0	135,0

(continúa en la página siguiente)

[4] Tal vez la expresión porcentual no baste para apreciar las variaciones en el peso relativo de los distintos sectores y su efecto sobre la probabilidad de prevalencia de distintas pautas de acción colectiva. Conviene señalar que en cifras gruesas estos cambios significan que, en el plazo de 25 años, las posiciones medias asalariadas pasaron de 550 mil a 1,4 millones, las posiciones obreras en industria y construcción pasaron de 760 mil a 700 mil, y las posiciones obreras en comercio y servicios de 220 mil a 700 mil. Si suponemos que a cada una de esas posiciones laborales corresponde un hogar, podemos tener una idea aproximada del efecto de estas transformaciones sobre las formas de vida de la población nacional urbana.

	1971	1980	1987	1990	1995
Desocupados [b/]	91,8	524,0	186,4	47,5	32,5
No clasificados	24,8	11,6	1,7	2,1	1,0
Total	2.955,9	3.635,6	4.333,3	4.750,6	5.309,1

Fuente: Para 1980-1995, tabulaciones especiales de las Encuestas Nacionales de Empleo (ENE), trimestre octubre-diciembre, del Instituto Nacional de Estadísticas de Chile (INE). Para 1971, Encuesta continua de mano de obra, julio-diciembre, INE.
a/ Incluye asalariados públicos y privados.
b/ Incluye personas que buscan trabajo por primera vez, trabajadores del Plan de Empleo Mínimo (PEM) y del Programa Ocupacional para Jefes de Hogar (POJH).

Cuadro VII.4

Significación numérica de las categorías sociales

(En porcentajes)

Categorías sociales-grandes grupos (incluye cesantes)	Período				
	1971	1980	1987	1990	1995
Categoría social en agricultura, silvicultura, caza y pesca	18,3	14,4	19,7	18,7	15,0
Empresarios agrícolas	0,3	0,4	0,9	0,9	0,6
Asalariados agrícolas	10,1	6,5	10,9	9,9	7,9
Campesinado y colonos pobres	8,3	7,5	7,9	8,0	6,5
Categoría social fuera de agricultura, silvicultura, caza y pesca	81,7	85,6	80,3	81,3	85,0
Empresarios no agrícolas	1,3	1,4	2,4	3,2	2,7
Industria	0,4	0,3	0,5	0,6	0,5
Comercio	0,2	0,6	0,8	0,8	0,8
Servicios y resto (incluye construcción)	0,7	0,5	1,1	1,7	1,4
Sectores medios	26,2	33,5	29,2	31,3	36,2
Asalariados públicos [a/]	18,4	9,0	7,3	6,9	6,8
Asalariados privados		15,3	16,0	18,2	21,3
Independientes	7,8	9,2	5,9	6,3	8,1
Artesanado tradicional	6,2	5,2	4,8	5,2	5,4
Clase obrera	34,5	20,3	26,4	28,0	28,9
Minería	1,3	1,3	0,8	1,0	0,8
Industria y construcción	25,8	11,1	11,3	12,1	13,1
Comercio y servicios	7,4	7,9	14,3	14,9	15
Grupos marginales	9,6	10,4	13,2	12,5	11,2
Empleados domésticos	5,4	5,7	6,9	6,5	5,5

(continúa en la página siguiente)

	1971	1980	1987	1990	1995
Comerciantes marginales	2,0	3,0	3,7	3,3	3,2
Trabajadores marginales de servicios	2,2	1,7	2,6	2,8	2,5
Desocupados [b/]	3,1	14,4	4,3	1	0,6
Resto	0,8	0,3	0,0	0,0	0,0
Total	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**

Fuente: Para 1980-1995, tabulaciones especiales de las Encuestas Nacionales de Empleo (ENE), trimestre octubre-diciembre, del Instituto Nacional de Estadísticas de Chile (INE). Para 1971, Encuesta continua de mano de obra, julio-diciembre, INE.
a/ La cifra correspondiente a 1971 incluye asalariados públicos y privados.
b/ Incluye personas que buscan trabajo por primera vez, trabajadores del Plan de Empleo Mínimo (PEM) y del Programa Ocupacional para Jefes de Hogar (POJH).

2. *La clave movilidad*

Los cambios en la posición relativa de la distribución del ingreso de las distintas categorías sociales y la evolución de los niveles absolutos de ingreso de sus estratos más populosos, son evidencias básicas para la interpretación de las transformaciones en la estructura social mediante lo que se denomina la clave movilidad. Lo es también la educación –principal mecanismo tradicional de movilidad individual– por su creciente valoración en la sociedad y por lo que el acervo educacional supone en términos de posibilidades efectivas de ascenso en la escala ocupacional y de ingresos. Sin embargo, en este punto centraremos la atención en los cambios de largo plazo relacionados con el ingreso, para analizar posteriormente lo acontecido con la educación, variable decisiva en la determinación de la desigualdad de oportunidades de bienestar y de las posibilidades de movilidad de individuos de distintas clases sociales, lo que denominamos clave persistencia de las desigualdades interclasistas.

En períodos largos, caracterizados por grandes variaciones en los niveles de ingreso y por el aumento del número de miembros que integran cada estrato social, como sucedió en Chile en el último cuarto del siglo XX, el análisis de los movimientos ascendentes o descendentes en este sentido solo puede efectuarse por medio de una escala que permita examinar cambios en la posición relativa ocupada por los individuos, que *mantenga fijo a lo largo del tiempo el tamaño de los estratos de ingreso* que se comparan. En este trabajo utilizamos la distribución de los ingre-

sos laborales por grupos quintílicos.[5] Las variaciones en la proporción de individuos de cada categoría social en los tramos altos de esta escala relativa (por ejemplo, en los dos quintiles superiores de la distribución) y en los tramos de más bajos ingresos (en el quintil inferior), teniendo en cuenta los cambios en el tamaño de las categorías sociales comparadas, dan señales de los movimientos de ascenso o descenso vía ingresos laborales.

Del examen de la movilidad relativa mediante los ingresos de las distintas categorías sociales se perfilan nítidamente tres tendencias generales: i) el distanciamiento de la clase obrera de los sectores medios; ii) el mejoramiento más rápido de los ingresos laborales de las categorías de trabajadores independientes en comparación con las posiciones asalariadas; y, como consecuencia de ello, iii) el cambio en la composición social de la pobreza, medida sobre la base de un umbral de ingreso o línea de pobreza.

a) Distanciamiento en la escala de ingresos entre la clase obrera y los sectores medios

La primera constatación de esta directriz surge de la distinta evolución de los porcentajes de obreros y de sectores medios con ingresos bajos (el 20% inferior) y medios-altos y altos (el 40% superior)[6] entre 1971 y 1995. Mientras en las categorías de la clase obrera disminuyó casi a la mitad la fracción con ingresos medios-altos y altos (del 42% al 23%) y se duplicó la correspondiente al 20% más pobre (del 8% al 17%), los sectores medios mantuvieron sin grandes variaciones su participación en los distintos estratos de distribución del ingreso. A mediados de los años noventa, dos de cada tres de sus integrantes formaban parte del 40% de mayores ingresos y tan solo uno de cada 20 integraba el quintil más pobre. Así, la incorporación a ocupaciones típicas de los sectores medios en ese período significó, con una alta probabilidad, obtener ingresos superiores al promedio nacional, representando un claro movimiento ascendente en la escala social si quienes se incorporaban provenían de hogares obreros o de grupos marginales.

Dos categorías presentan una tendencia distinta a la descrita anteriormente: en la clase obrera, los asalariados de la minería del cobre;

---

[5] Se refiere a la partición de la distribución de los ingresos del trabajo en cinco grupos de un 20% de ocupados cada uno.

[6] Cabe hacer notar que, con pocas variaciones entre los años comparados, el promedio de la distribución de los ingresos laborales se ubica en torno del percentil 60 de la distribución de los ingresos. Por ello los dos quintiles superiores de dicha distribución comprenden a los ocupados con ingresos superiores al promedio.

y entre los sectores medios, los empleados públicos. Los primeros, que históricamente han tenido mayor capacidad negociadora dentro de la clase obrera, lograron elevar su participación en el estrato de ingresos altos en casi 10 puntos porcentuales a partir de mediados de los años ochenta, compensando así el retroceso relativo registrado desde mediados de los años setenta. La burocracia estatal, en cambio, vio empeorada su posición relativa en la escala de ingresos producto del rezago de las remuneraciones del sector público, a lo que se sumó la fuerte reducción de su participación en el empleo total. No se dispone de antecedentes para examinar el retroceso experimentado por esos asalariados entre los extremos del período (1971-1995), pero entre 1987 y 1995 se produjo un significativo aumento de empleados públicos en el estrato medio bajo, acompañado por una disminución de su participación en el estrato conformado por el 40% de ingresos más altos.

El distanciamiento en materia de ingresos de la clase obrera de los sectores medios, junto con el aumento de la representación de estos últimos y la disminución de aquéllos dentro del total de las categorías sociales, se tradujo en un cambio pronunciado en la composición clasista del estrato alto y medio-alto y en la del estrato más pobre de la distribución de los ingresos laborales.[7] En efecto, mientras en 1971 cerca de dos de cada cinco miembros del 40% superior provenía de la clase obrera, hacia mediados de los años ochenta uno de cada cinco pertenecía a ella, participación que se redujo a uno de cada seis en 1995. En cambio, los sectores medios que en 1971 constituían el 46% de dicho estrato, representaron un 54% y luego un 59% en 1995. En el estrato bajo se duplicó la presencia de miembros de la clase obrera (que pasaron del 10% al 21% entre los años extremos) y su gravitación se acercó a la de los grupos marginales (empleados domésticos y trabajadores marginales del comercio y de los servicios). Los sectores medios elevaron moderadamente su presencia en ese estrato, del 7% al 11%, cifra reducida si se toma en cuenta su notable aumento.

En este sentido, se produjeron modificaciones significativas en el perfil distributivo de los ingresos laborales a nivel nacional en su composición clasista, que quedan ocultas cuando se examinan los cambios distributivos a nivel agregado, mediante grupos decílicos u otras particiones de la población.

---

[7] Conviene insistir en el hecho de que los cambios analizados aquí son relativos y no absolutos. Como se verá más adelante, desde mediados de los años ochenta la gran mayoría de las categorías sociales muestran aumentos significativos de sus ingresos medios reales, producto del alto ritmo de crecimiento de la economía.

Cuadro VII.5
Distribución de los miembros de cada categoría social, según grupos de ingreso
(En porcentajes)

Categorías sociales	1971			1987			1990			1995		
	20% más pobre	40% sig.	40% más rico	20% más pobre	40% sig.	40% más rico	20% más pobre	40% sig.	40% más rico	20% más pobre	40% sig.	40% más rico
Categoría social en agricultura, silvicultura, caza y pesca	34	50	16	28	49	23	36	49	15	39	43	18
Categoría social fuera de agricultura, silvicultura, caza y pesca	14	37	49	18	38	44	16	38	46	16	40	44
Empresarios no agrícolas	-	5	95	-	2	98	-	2	98	-	1	99
Sectores medios	5	26	69	5	23	72	6	26	68	7	28	65
Asalariados	2	24	74	4	23	73	4	26	70	7	32	61
públicos	n.d.	n.d.	n.d.	1	13	86	2	20	78	3	28	69
privados	n.d.	n.d.	n.d.	5	28	67	5	29	66	9	33	58
Independientes	12	30	58	8	24	68	13	24	63	5	18	77
Artesanado tradicional	32	43	25	31	41	28	40	38	22	19	39	42
Clase obrera	8	50	42	11	58	31	9	56	35	17	60	23
Minería	1	35	64	4	38	58	5	31	64	4	29	67
Industria y construcción	8	52	40	9	63	28	7	60	33	16	61	23
Comercio y servicios	11	46	43	13	52	35	11	53	36	18	61	21
Grupos marginales	51	40	9	46	42	12	52	39	9	46	38	16
Empleados domésticos	52	46	2	46	54	-	47	53	-	51	47	-
Comerciantes marginales	53	26	21	44	29	27	53	26	21	44	25	31
Trabajadores marginales de servicios	44	40	15	50	33	17	64	24	12	38	36	26

Fuente: Para 1987-1995, tabulaciones especiales de las Encuestas Nacionales de Empleo (ENE), trimestre octubre-diciembre, del Instituto Nacional de Estadísticas de Chile (INE). Para 1971, Encuesta continua de mano de obra, julio-diciembre, INE.
n.d.: No se dispone del dato.

Cuadro VII.6

Composición del 20% más pobre [a/] según categorías sociales

(En porcentajes)

Categorías sociales	Año			
	1971	1987	1990	1995
Categoría social en agricultura, silvicultura, caza y pesca	33	31	30	28
Empresarios no agrícolas	-	-	-	-
Sectores medios	7	7	8	11
Asalariados	2	3	4	9
públicos	n.d.	-	-	1
privados	n.d.	3	4	8
Independientes	5	4	4	2
Artesanado tradicional	10	10	9	5
Clase obrera	10	7	11	21
Minería	-	-	-	-
Industria y construcción	4	3	4	10
Comercio y servicios	6	4	7	11
Grupos marginales	27	33	30	24
Empleados domésticos	16	17	14	13
Comerciantes marginales	5	10	8	7
Trabajadores marginales de servicios	5	6	8	4
Desocupados	13	12	12	11
Total	**100**	**100**	**100**	**100**

Fuente: Para 1987-1995, tabulaciones especiales de las Encuestas Nacionales de Empleo (ENE), trimestre octubre-diciembre, del Instituto Nacional de Estadísticas de Chile (INE). Para 1971, Encuesta continua de mano de obra, julio-diciembre, INE.

a/ Se refiere al 20% más pobre de perceptores de la distribución de los ingresos del trabajo.

n.d.: No se dispone del dato.

Cuadro VII.7

Composición del 40% de más altos ingresos [a/] según categorías sociales

(En porcentajes)

Categorías sociales	Año			
	1971	1987	1990	1995
Categoría social en agricultura, silvicultura, caza y pesca	7	13	8	7
Empresarios no agrícolas	4	6	8	7
Sectores medios	46	54	54	59
Asalariados	35	44	44	43
públicos	n.d.	17	14	12
privados	n.d.	27	30	31
Independientes	11	10	10	16
Artesanado tradicional	4	3	3	6
Clase obrera	37	20	24	16
Minería	3	1	2	1
Industria y construcción	21	8	10	8
Comercio y servicios	13	11	12	7
Grupos marginales	2	4	3	5
Empleados domésticos	-	-	-	-
Comerciantes marginales	1	3	2	3
Trabajadores marginales de servicios	1	1	1	2
Desocupados	-	-	-	-
Total	100	100	100	100

Fuente: Para 1987-1995, tabulaciones especiales de las Encuestas Nacionales de Empleo (ENE), trimestre octubre-diciembre, del Instituto Nacional de Estadísticas de Chile (INE). Para 1971, Encuesta continua de mano de obra, julio-diciembre, INE.
a/ Se refiere al 40% de perceptores de más altos ingresos de la distribución de los ingresos del trabajo.
n.d.: No se dispone del dato.

b) Mejoramiento más rápido del ingreso de las categorías independientes en comparación con las posiciones asalariadas

Esta es una característica de buena parte del período examinado, que se hizo más nítida desde 1990 con la mantención del ciclo de crecimiento rápido de la economía. En este período, e incluso a mediados de los años ochenta, los empresarios no agrícolas, las capas independientes de los sectores medios

y las demás categorías no asalariadas de menores ingresos en el cuadro de estratificación social –artesanado y trabajadores independientes que integran los grupos marginales–, lograron aumentos absolutos de ingresos mucho mayores que los que obtuvieron los sectores asalariados. Lo mismo aconteció con los empresarios en el sector agrícola, donde el campesinado participó relativamente más que los asalariados de ese sector en el aumento del ingreso nacional. Así, mientras el promedio de los ingresos de las categorías no asalariadas –empresarios y trabajadores por cuenta propia– aumentó en un 90% en términos reales entre 1987 y 1995, el ingreso promedio de las categorías sociales asalariadas solo aumentó cerca de un 45%. El ingreso medio del conjunto de los ocupados creció en un 60%. Sin embargo, desde la clave movilidad, esta disparidad en la evolución de las retribuciones laborales, consistente con la lógica de mercado en una economía que además ha crecido a un ritmo muy alto y sostenido, no constituyó una vía de movilidad ascendente en la escala de ingresos, puesto que fueron las posiciones (u ocupaciones) asalariadas y no las independientes las que crecieron con mayor rapidez.

CUADRO VII.8

ÍNDICES DE INGRESOS PRIMARIOS PROMEDIOS POR CATEGORÍA SOCIAL

Categorías sociales	Período		
Índice 1987=100	1987	1990	1995
Categoría social en agricultura, silvicultura, caza y pesca	100	97	140
Empresarios agrícolas	100	120	153
Asalariados agrícolas	100	107	129
Campesinado y colonos pobres	100	70	153
Categoría social fuera de agricultura, silvicultura, caza y pesca	100	110	159
Empresarios no agrícolas	100	108	179
Industria	100	116	179
Comercio	100	92	182
Servicios y resto (incluye construcción)	100	120	185
Sectores medios	100	98	138
Asalariados públicos	100	95	111
Asalariados privados	100	100	124
Independientes	100	96	209
Artesanado tradicional	100	107	214
Clase obrera	100	109	136
Minería	100	104	147

(continúa en la página siguiente)

Categorías sociales	Período		
Índice 1987=100	1987	1990	1995
Industria y construcción	100	114	146
Comercio y servicios	100	105	126
Grupos marginales	100	99	173
Empleados domésticos	100	115	158
Comerciantes marginales	100	88	167
Trabajadores marginales de servicios	100	89	198
PEM Y POJH a/	100	231	0
No clasificados	100	103	203
Total	**100**	**109**	**160**

Fuente: Tabulaciones especiales de las Encuestas Nacionales de Empleo (ENE), trimestre octubre-diciembre, del Instituto Nacional de Estadísticas de Chile (INE).
a/ Plan de Empleo Mínimo (PEM) y Programa Ocupacional para Jefes de Hogar (POJH).

c) Cambio en la composición social de la pobreza

Las dos características de la clave movilidad descritas modificaron la composición social de la población en situación de pobreza a consecuencia de los distintos ritmos a los que se redujo dentro de cada categoría.[8] En efecto, si bien en 1995 la incidencia de la pobreza en el conjunto de las categorías sociales era incluso algo menor que en 1971 (bajó del 20% al 18%), aumentó relativamente más entre los asalariados que entre los trabajadores independientes.[9] Los cambios más significativos son el notable incremento de la pobreza en todas las categorías de la clase obrera, su disminución entre las categorías del agro y su aún más pronunciada reducción dentro del artesanado tradicional y de los trabajadores marginales del comercio y de los servicios.

Estas transformaciones tienen importantes consecuencias para las políticas sociales, abriendo interrogantes respecto de las probabilidades

[8] La distinta evolución de los ingresos laborales de las categorías sociales no es el único factor que explica el cambio en el cuadro de la pobreza que afecta a un porcentaje cada vez menor de los hogares, aunque posiblemente sea el más importante. Las diferencias entre estratos sociales en cuanto al ritmo de disminución de la fecundidad y de aumento de la participación en el mercado laboral de la fuerza de trabajo secundaria, entre otros, son factores que también han contribuido a modificar en el largo plazo la composición de la pobreza.

[9] La cifra de incidencia de la pobreza para 1995 corresponde a una estimación conservadora y se obtuvo suponiendo que entre 1994 y 1995 se habría registrado una disminución, pero a una tasa menor que la observada entre 1992 y 1994. Al momento de redactar este documento no se disponía de la estimación de la pobreza con datos de la encuesta CASEN de 1996.

de que la pobreza siga disminuyendo con la misma rapidez que lo hizo durante la recuperación del crecimiento y la rápida expansión económica de los últimos años. El nuevo cuadro de la pobreza indica que ella no se asocia solo a las categorías típicas de la exclusión social en las zonas urbanas y al campesinado y los colonos pobres de zonas rurales, como ocurría a fines de los años sesenta, sino que afecta de manera creciente a amplios sectores de la clase obrera, tradicionalmente considerados incluidos. Si hace 25 años 1 de cada 10 integrantes de la clase obrera residía en un hogar pobre, en 1995 esa situación afectaba a uno de cada cuatro. Por otra parte, los grupos marginales han tendido a salir rápidamente de la pobreza, a un ritmo incluso mayor que los de la clase obrera: hacia 1970, la mitad de los sectores que conformaban la exclusión social integraban el estrato pobre; en la actualidad solo alrededor del 28% de ellos está en dicha situación.

CUADRO VII.9

PROPORCIÓN DE CADA CATEGORÍA SOCIAL EN SITUACIÓN DE POBREZA [a/]

(En porcentajes)

Categorías sociales	Año			
	1971	1987	1990	1995
Categoría social en agricultura, silvicultura, caza y pesca	34	44	39	27
Empresarios no agrícolas	-	-	-	-
Sectores medios	5	12	11	6
Asalariados	2	11	9	6
públicos	n.d.	6	8	6
privados	n.d.	12	10	6
Independientes	12	19	17	6
Artesanado tradicional	41	46	40	15
Clase obrera	9	44	36	26
Minería	-	-	-	16
Industria y construcción	8	47	37	28
Comercio y servicios	11	42	35	25
Grupos marginales	51	39	36	28
Empleados domésticos [b/]	-	-	-	-
Comerciantes marginales	54	38	36	22
Trabajadores marginales de servicios	44	52	48	38
Total [c/]	**20**	**36**	**29**	**18**

Fuente: Para 1987-1995, tabulaciones especiales de las Encuestas Nacionales de Empleo (ENE), trimestre octubre-diciembre, del Instituto Nacional de Estadísticas de

Chile (INE). Para 1971, Encuesta continua de mano de obra, julio-diciembre, INE.
a/ Se refiere al porcentaje de personas de cada categoría social que vive en hogares con ingresos inferiores al umbral o línea de pobreza.
b/ Se excluyeron debido a que un porcentaje elevado de ellos reside en el hogar donde trabajan.
c/ Estos porcentajes no coinciden con las cifras oficiales de pobreza, porque están referidos a la población activa y no al total de la población del país.
n.d.: No se dispone del dato.

3. *La clave persistencia de las desigualdades interclasistas*

La educación y, en términos más amplios, el acervo de capital educativo[10] que logran reunir los individuos de distintas categorías sociales es una dimensión crítica para el análisis de las desigualdades interclasistas. Evidencias empíricas acerca de la persistencia o no de la desigualdad de acceso a la educación y de la forma cómo se transmite de una generación a otra son centrales. Como señala Goldthorpe (1996, p. 487), "...el grado de estabilidad en el tiempo de las diferencias clasistas de logro educacional constituye un *explanandum* genuino y no espurio de la teoría de clases".

El nivel educacional de los jóvenes que se incorporan al mercado de trabajo depende del ingreso de su hogar de origen o del nivel educacional de sus padres, lo que se distribuye de manera desigual entre clases sociales. Este factor provee información sobre la reproducción intergeneracional de las desigualdades sociales y de su carácter marcadamente adscriptivo en las sociedades latinoamericanas.

Con la expansión rápida de la educación, se elevan también los niveles requeridos para acceder a distintas posiciones ocupacionales. Por ello, es preciso examinar cómo han evolucionado las diferencias educacionales entre distintos conjuntos clasistas a lo largo del período en estudio. Aunque no hay antecedentes sobre los niveles por categorías sociales para 1971, la información correspondiente a 1995 –desagregada por cohortes de edad– permite una aproximación a la participación de las distintas categorías sociales en el aumento de la educación en esa época.[11] Si se compara su perfil

---

[10] Se utiliza este término para abarcar no solo el número de años de estudio que alcanza un individuo, sino también su calidad y adecuación respecto al nivel educacional de su hogar de origen.

[11] La fuerte expansión de la educación, en especial de las tasas de cobertura a nivel secundario entre 1971 y 1995, cambiaron notablemente el perfil educacional de la población activa. Por ejemplo, el porcentaje del total de la población activa con 10 y más años de estudio se elevó de un 17% al 48%, al tiempo que se redujo del 42% al 19% el porcentaje con menos de seis años de estudio.

educacional en la cohorte de 45 y más años de edad (los que en 1971 conformaban el grupo de 20 y más años) con el perfil actual y con el de los entrantes a la fuerza de trabajo (cohorte de 15 a 24 años), se advierte un acortamiento relativo de las distancias educacionales entre las categorías.

En efecto, si se considera que las diferencias educacionales entre las categorías sociales en la cohorte más vieja reflejan las que prevalecían hace 25 años, las distancias que hoy separan a los sectores medios de los sectores obreros se han acortado levemente.[12] Así, por ejemplo, la diferencia en el porcentaje de los que alcanzan 12 años de estudio ha decrecido de 47 a 43 puntos porcentuales. No ocurre lo mismo con los grupos marginales, los que, si bien elevaron su nivel educacional gracias a la universalización de la educación básica, no lograron disminuir la distancia que los separa de las clases más populosas: se mantienen en relación con los sectores medios (cerca de los 50 puntos porcentuales) y se incrementan respecto a la clase obrera.

En cambio, cuando se observa el perfil educacional actual de los jóvenes (la cohorte de 15 a 24 años que ya se integró al empleo) las diferencias interclasistas siguen siendo muy pronunciadas: mientras más del 83% de los jóvenes de sectores medios se incorporan al empleo con al menos 12 años de estudio, entre los obreros ese porcentaje alcanza solo al 46%, para disminuir al 28% entre los jóvenes de los grupos marginales.

Aunque la afirmación de que las desigualdades en el logro educacional de los individuos tiene un carácter adscriptivo que explica en gran medida la forma en que la educación se distribuye entre distintas clases sociales es válida, no es fácil contar con evidencia empírica que dé cuenta adecuadamente de la magnitud de dichas diferencias y de su evolución en el tiempo.

Los datos que permiten vincular características de los miembros de una generación (los padres) con los niveles educacionales que alcanzan los sujetos de la siguiente (sus hijos), son el ingreso familiar y la educación de los padres (el capital educacional del hogar) en tanto determinantes de los años de educación que alcanzan los jóvenes. Sin embargo, más que verificar las diferencias en las oportunidades de logro educacional de los jóvenes según su origen social, interesa analizar si se han reducido esas desigualdades o si, por el contrario, se han mantenido o aumentado.

Pese a que entre 1987 y 1995 se elevó el nivel educacional de los

---

[12] Es evidente que la cuantía de la reducción de las distancias educacionales entre las categorías no es independiente de los estratos educacionales utilizados para establecer las comparaciones. La elevación del límite inferior del tramo más alto de 12 a 15 años mostraría probablemente una menor disminución de las distancias entre los grupos comparados.

jóvenes de todos los estratos de ingreso –el porcentaje de los que completan la educación secundaria creció del 40% al 61%–, las distancias en las probabilidades de alcanzar dicho nivel no decrecieron significativamente. En efecto, en 1987 el porcentaje de jóvenes del 20% de hogares más pobres que completaba el ciclo secundario era de un 23% (17 puntos porcentuales por debajo del promedio); en 1995, ese porcentaje alcanzó un 38%, lo que representa un aumento notable en relación con el corto lapso en que se produjo. Empero, ese ascenso significó, al mismo tiempo, un retroceso relativo para dicho grupo, pues la distancia en relación con el promedio creció de 17 a casi 23 puntos porcentuales.

La evidencia indica que la educación de los padres[13] es más determinante que el ingreso familiar en el nivel de educación que alcanzan sus hijos, lo que no deja lugar a dudas sobre cómo se reproducen las oportunidades y las desventajas entre generaciones. En el grupo de 20 a 24 años de edad, se aprecia que el aumento del nivel educativo medio entre 1987 y 1995 no redujo las diferencias de oportunidades entre los jóvenes de hogares con distinto capital educacional.

Se constata, por otra parte, que a medida que se eleva el nivel educacional y se avanza hacia la universalización de la educación media, esto es, a medida que se elevan las probabilidades de que los jóvenes de los estratos bajos y medios completen la educación secundaria, las desigualdades entre estratos se trasladan al ciclo postsecundario. En 1995, menos de un 5% de los jóvenes pertenecientes al 40% de hogares de más bajos ingresos lograba completar 15 años de educación, en tanto que entre los pertenecientes al 20% de hogares de más altos ingresos ese porcentaje era de un 38%. Entre 1987 y 1995, las diferencias entre los estratos comparados tampoco disminuyeron.

[13] Para efectos del análisis consideramos como capital educacional del hogar el promedio de años de estudio de ambos cónyuges y no solo la educación del jefe de hogar, como se ha hecho en otros estudios de este tipo.

Cuadro VII.10

Perfil educacional de las categorías sociales, 1995

Categorías sociales		Total edades			Grupos de edad							
					15-24				45 y más			
Porcentajes	Total	0-7	8-11	12 y más	Sub-total	0-7	8-11	12 y más	Sub-total	0-7	8-11	12 y más
Categoría social en agricultura, silvicultura, caza y pesca	100	65	25	10	100	45	42	13	100	87	7	6
Empresarios agrícolas	100	33	20	47	100	3	31	66	100	44	17	39
Asalariados agrícolas	100	63	29	8	100	44	43	13	100	89	8	3
Campesinado y colonos pobres	100	71	21	8	100	47	39	14	100	91	5	4
Categoría social fuera de agricultura, silvicultura, caza y pesca	100	21	27	52	100	10	33	57	100	42	21	37
Empresarios no agrícolas	100	11	18	71	100	5	3	92	100	18	19	63
Industria	100	10	14	76	100	0	0	100	100	13	17	70
Comercio	100	11	16	73	100	0	0	100	100	17	16	67
Servicios y resto (incluye construcción)	100	11	20	69	100	18	8	74	100	20	22	58
Sectores medios	100	8	14	78	100	1	16	83	100	21	17	62
Asalariados públicos	100	3	9	88	100	1	10	89	100	5	13	82
Asalariados privados	100	3	12	85	100	1	16	83	100	9	14	77
Independientes	100	26	26	48	100	5	32	63	100	43	23	34
Artesanado tradicional	100	43	34	23	100	22	47	31	100	64	23	13
Clase obrera	100	27	38	35	100	14	40	46	100	57	28	15
Minería	100	22	36	42	100	13	33	54	100	43	38	19
Industria y construcción	100	31	39	30	100	17	40	43	100	64	23	13
Comercio y servicios	100	24	38	38	100	12	40	48	100	52	31	17
Grupos marginales	100	42	36	22	100	20	53	27	100	66	21	13
Empleados domésticos	100	45	40	15	100	20	59	21	100	72	21	7
Comerciantes marginales	100	35	33	32	100	15	40	45	100	54	25	21
Trabajadores marginales de servicios	100	47	29	24	100	25	51	24	100	69	15	16

(continúa en la página siguiente)

Porcentajes	Total	0-7	8-11	12 y más	Sub-total	0-7	8-11	12 y más	Sub-total	0-7	8-11	12 y más
Desocupados a/	100	10	32	58	100	11	31	58	100	32	51	17
No clasificados	100	10	55	35	100	0	55	45	100	15	65	20
Total	**100**	**28**	**27**	**45**	**100**	**16**	**34**	**50**	**100**	**50**	**19**	**31**

Fuente: Tabulaciones especiales de las Encuestas Nacionales de Empleo (ENE), trimestre octubre-diciembre, del Instituto Nacional de Estadísticas de Chile (INE).

a/ Incluye personas que buscan trabajo por primera vez, trabajadores del Plan de Empleo Mínimo (PEM) y del Programa Ocupacional para Jefes de Hogar (POJH)

Como afirma Urzúa, "Aunque las diferencias educacionales de los hogares de origen han contribuido siempre a mantener un cierto grado de herencia educacional y, por consiguiente, también de oportunidades de movilidad social, ese papel parece haberse acentuado con el más alto umbral que es necesario traspasar ahora para que los años de educación establezcan una diferencia en cuanto a oportunidades de movilidad social" (1997, p. 13).

Hay, por lo tanto, indicios claros de persistencia de las desigualdades interclasistas y de que el capital educacional de la generación nueva sigue estando determinado, en gran medida, por la distribución del ingreso y del nivel educativo de la generación adulta.

Cuadro VII.11

Probabilidad de que los jóvenes de 20 a 24 años de edad logren al menos 8, 12 ó 15 años de estudio, según quintil de ingreso familiar

(En porcentajes de hijos)

Quintiles de ingreso familiar a/	8 años de estudio			12 años de estudio			15 años de estudio		
	Período			Período			Período		
	1987	1990	1995	1987	1990	1995	1987	1990	1995
1 (más pobre)	64,3	63,8	75,4	23,1	19,1	38,0	1,1	1,1	3,6
2	72,5	76,8	82,5	29,5	30,8	46,2	1,8	3,0	5,4
3	80,4	85,3	89,4	37,2	42,2	59,1	3,5	5,0	6,3
4	87,0	90,3	94,4	51,4	53,1	74,3	7,9	7,2	15,0
5 (más rico)	93,0	96,7	98,3	70,6	83,4	91,8	29,3	35,5	38,3
Total	**78,4**	**81,6**	**87,8**	**39,9**	**42,5**	**60,7**	**6,8**	**8,2**	**12,4**

Fuente: Tabulaciones especiales de las Encuestas Nacionales de Empleo (ENE), trimestre octubre-diciembre, del Instituto Nacional de Estadísticas de Chile (INE).
a/ Para construir los grupos quintílicos se utilizó el ingreso familiar per cápita.

CUADRO VII.12

PROBABILIDAD DE QUE LOS JÓVENES DE 20 A 24 AÑOS DE EDAD LOGREN AL MENOS 8, 12 Ó 15 AÑOS DE ESTUDIO, SEGÚN NIVEL EDUCACIONAL DE LOS PADRES

(En porcentajes de hijos)

Educación de los padres a/ (número de años de estudio aprobados)	8 años de estudio			12 años de estudio			15 años de estudio			Distribución porcentual de los jóvenes de 20 a 24 años según el nivel educacional de los padres		
	Período			Período			Período					
	1987	1990	1995	1987	1990	1995	1987	1990	1995	1987	1990	1995
0-2	49,7	53,8	61,4	14,5	15,0	24,4	0,1	0,2	1,3	20,6	18,2	12,3
3-5	75,4	77,8	78,7	20,1	29,4	39,7	1,2	0,8	2,3	31,0	28,7	23,1
6-9	90,8	91,7	93,7	46,9	47,4	61,7	5,2	5,5	7,4	32,6	33,1	35,1
10-12	95,7	95,3	98,7	72,0	72,6	87,2	23,2	20,6	20,7	11,4	14,6	19,1
13 y más	97,2	98,3	99,1	93,4	95,7	98,1	48,4	57,1	49,7	4,4	5,4	10,4
Total	**78,4**	**81,7**	**87,8**	**39,9**	**42,6**	**60,7**	**6,8**	**8,2**	**12,4**	**100,0**	**100,0**	**100,0**

Fuente: Tabulaciones especiales de las Encuestas Nacionales de Empleo (ENE), trimestre octubre-diciembre, del Instituto Nacional de Estadísticas de Chile (INE).
a/ Se refiere al promedio de años de estudio del jefe de hogar y su cónyuge.

D. Conclusiones

La evolución socioeconómica chilena dejó atrás los rasgos de inorganicidad, exclusión e impermeabilidad que caracterizaron la estructura social hace una década y media. Más que propias de un período crítico de transformaciones, parecían tendencias constitutivas del nuevo estilo de desarrollo. En 1995 las tasas de salarización del empleo y de exclusión eran similares a las que existían alrededor de 1970, hacia el fin del período de la industrialización sustitutiva de importaciones. Sin embargo, la estructura de clases surgida de las profundas transformaciones ocurridas desde entonces presenta notables diferencias con la preexistente: la fuerte caída en la significación de la clase obrera productiva, la terciarización y la burocratización del trabajo asalariado bajo la organización privada han sido los cambios de mayor efecto. La lógica reivindicativa de movilización de los actores sociales, que se tradujo en una fuerte presencia del sindicalismo en la vida nacional, fue desplazada por un estilo mesocrático de vida orientado por pautas de mercado.

La clase obrera industrial y la burocracia pública no solo disminuyeron fuertemente su importancia en la estructura del empleo, sino que también perdieron claramente participación en la distribución de una masa creciente de ingreso. Los obreros, por ejemplo, están a una distancia mucho mayor de los grupos medios respecto del nivel de ingresos. Aunque la salarización volvió a tomar fuerza con la reformalización del empleo, las categorías de trabajadores independientes han mejorado sus ingresos en todos los estratos sociales más rápido que las categorías asalariadas. Como consecuencia, la pobreza tiene hoy un componente asalariado mayor que el de hace un cuarto de siglo y ha dejado de ser un problema de desintegración de las masas marginales (que muestran capacidades de adaptación e incorporación al nuevo escenario superiores a las del mundo obrero). La pauperización relativa de obreros y burócratas públicos podría eventualmente traducirse en orientaciones de acción resistentes a la consolidación del nuevo orden.

El distanciamiento interclasista en las participaciones en el ingreso total ha sido compensado débilmente por un acortamiento en las distancias educativas, pese al notable avance en esa materia. Comparado con la generación de sus padres, el actual sector obrero presenta una distancia educativa levemente menor con los grupos medios, mientras esta distancia –respecto de los grupos medios y de los grupos obreros– sigue siendo enorme para los grupos marginales. Al interior de la nueva generación, las distancias educativas interclasistas son muy pronunciadas, constituyendo barreras difíciles de superar para la movilidad social. El nivel educacional de los padres, incluso más que los niveles de ingreso familiar, aparece como el principal determinante del nivel educativo alcanzado por los hijos, indicando una persistencia de fuentes principalmente adscriptivas de desigualdad. La vasta movilidad social horizontal en la sociedad chilena de los últimos 25 años es, en consecuencia, una resultante muy reducida de movilidad vertical neta. La superposición de distribuciones concentradas del ingreso y de las oportunidades educativas, incluso en el contexto de crecimiento acelerado de las respectivas masas disponibles, apuntan hacia una persistente desigualdad interclasista y hacia el probable resurgimiento de pautas tradicionales de acción conflictiva de enfrentamiento de intereses, más que al surgimiento de formas de ciudadanía igualitaria capaces de cimentar nuevas relaciones de solidaridad social.

Anexo

Descripción de las categorías y actores sociales

Para la descripción de las categorías sociales, es útil comenzar por las que se derivan de las tres principales actividades que constituyeron el eje de la economía chilena durante el período agro-minero-exportador y sobre las que se sustentaron las actividades económicas modernas, esto es, las categorías sociales vinculadas a la agricultura, la minería y el comercio, tal como aparecen presentes en la actualidad. Enseguida, abordamos las categorías sociales vinculadas a los grandes actores y procesos de la modernización –el Estado, la urbanización, la industrialización–. Por último, caracterizamos aquellas que aparecen ligadas a las deformaciones de estos procesos y a algunas transformaciones específicas del último decenio.

1. Las categorías sociales en la agricultura[14]

El proceso de reforma agraria y su posterior reorientación terminaron, por una parte, con la estructura social de la hacienda y, por otra, abrieron paso a una amplia segmentación de grupos sociales en la agricultura, derivada principalmente de la apertura externa de la economía chilena. En consecuencia, la distinción de categorías sociales en la agricultura se basa en un criterio de diferenciación regional, siguiendo las nuevas tendencias del desarrollo agrícola chileno.

Entre las categorías empresariales se trató de detectar la de los empresarios agrícolas exportadores (formada por los del Norte Chico y del Valle Central, que se han adecuado a la estrategia exportadora, centrándose sobre todo en la producción frutícola), los empresarios agrícolas no exportadores (ubicados parcialmente en el Valle Central y en el Sur del país, que se han adaptado a líneas de producción rentables para el mercado interno) o la agroindustria (ganadería de carne y leche principalmente); y el sector de burguesía terrateniente, productores agrícolas que no tienen posibilidades de reciclarse hacia la exportación ya sea por restricciones ecológicas o por no tener acceso a capital adecuado para reconvertirse a otros usos rentables de la tierra (productores trigueros, remolacheros, paperos, de chacarería, etc.).

---

[14] En esta sección se sigue estrechamente la clasificación propuesta por José Bengoa (1983), a quien le agradecemos la paciente ayuda que nos proporcionó en la construcción de las definiciones operacionales para el análisis empírico.

Articulados con ellos mediante relaciones directas de producción, se encuentran otros tantos segmentos del proletariado y subproletariado agrícola: el proletariado agrícola de la zona central, el proletariado agrícola de la zona centro-sur, el proletariado de las empresas ganadero-lecheras del sur, los asalariados rurales de la zona triguera y el proletariado ganadero de Magallanes. Aunque simplifica la compleja diversidad actual del asalariado agrícola, esta clasificación refleja las grandes agrupaciones que se aprecian desde el punto de vista de las condiciones de trabajo, salario y formas de vida entre los asalariados del campo. Se agrega el proletariado forestal, cuyas condiciones de trabajo son muy precarias (bajos salarios, aislamiento en áreas de reforestación, inestabilidad del empleo), que se ubica principalmente en las zonas de Concepción, Maule y Arauco.

Siguiendo el criterio regional, dentro del campesinado se identificaron categorías que manifiestan el amplio proceso de diversificación y segmentación resultante de las transformaciones agrícolas en el país: el campesinado indígena del Norte Grande; el campesinado pobre del Norte Chico; el campesinado de la Araucanía; el campesinado de la zona sur; los campesinos chilotes y los colonos pobres. Cada una de ellas refleja, por otra parte, comunidades étnica y geográficamente diferenciables. A estas categorías se suman el campesinado de la zona central, de la zona centro-sur y de la Región Metropolitana, entre los que se encuentran la mayoría de los asignatarios de la reforma agraria. Se distinguieron también las categorías de los pescadores artesanales y los trabajadores madereros independientes, las que, debido a las clasificaciones internacionales de actividades económicas, aparecen a menudo confundidas con las categorías campesinas.

2. *Los grupos sociales en la minería*

El más antiguo de los grupos sociales en el país en torno de la actividad minera fue el de los pirquineros, a partir del cual se fueron distinguiendo nuevos grupos. Desde su origen como categoría general, los pirquineros pasaron a ser un sector específico compuesto por los artesanos de la minería ubicados principalmente en el Norte Chico. Más importante que el anterior es el proletariado minero conformado por los obreros del carbón, de la gran minería del cobre –segmento de la clase obrera que es la principal base del sindicalismo asociado a las empresas estratégicas del Estado– y los de la pequeña y mediana minería del cobre, cuyas condiciones de trabajo y negociación son inferiores a los de

la gran minería y a menudo están en relación con empleadores distintos al Estado, razón por la que es aconsejable tratarlos como una categoría social diferente.[15]

3. Las categorías sociales del comercio formal

En relación con las actividades comerciales cabe distinguir, en primer lugar, la burguesía comercial, que –debido al crecimiento de las ciudades y el perfeccionamiento de los medios de transporte– está diseminada en los principales centros urbanos del país. Complementariamente, se identificaron a los empleados y obreros de comercio. Con todo, la principal categoría social en esta actividad económica continúa siendo la de los pequeños empresarios o comerciantes detallistas, grupo que se desarrolló al amparo de un mercado interno protegido y controlado, demostrando una sorprendente capacidad de adaptación a la nueva economía. La diferenciación creciente de representación social entre los distintos tipos de empresarios del comercio y los servicios hace necesario tratarlos como categorías sociales separadas, a pesar de que en el pasado han participado asociadamente en acciones u organismos comunes. Por una relación inevitable de ideas, y más allá de la rama de actividad económica en que se desempeñan, se situó junto a los comerciantes detallistas a la categoría de la pequeña burguesía transportista.

4. Las categorías burocráticas y profesionales

Una de las cuestiones clave para la comprensión de la historia nacional es, sin duda, el estudio del crecimiento y transformaciones que ha sufrido el aparato del Estado, así como de los grupos sociales cobijados o favorecidos por el desarrollo de su maquinaria en distintos períodos. Por ello, en esta matriz de categorías sociales se buscó identificar dentro de la burocracia pública los distintos grupos y estratos que la integran y que forman parte importante de los sectores medios del país. Atendiendo a sus diferentes funciones y posiciones, asociadas a las distintas fases de desarrollo del Estado, se distinguió la burocracia estatal tradicional de la burocracia

[15] Las clasificaciones no permitieron, como hubiera sido deseable, identificar la otra gran categoría de trabajadores mineros, los obreros de la minería del hierro ubicados principalmente en las regiones III y IV. Como en otros casos, fue preciso construir una categoría residual en conjunto con otros trabajadores de la minería.

estatal moderna. La primera se refiere a las posiciones ocupadas por los empleados públicos encargados de administrar los servicios centrales del gobierno interior, justicia y defensa. La segunda, conformada por aquéllos ligados a las actividades que aparecieron y se consolidaron en una segunda fase del desarrollo del Estado: los servicios sociales y de bienestar, además de los organismos de intervención y reforma económica. En ambos segmentos se distinguieron los estratos altos de la burocracia estatal –empleados públicos que ejercen funciones directivas que son en su mayoría profesionales– de los estratos medios y bajos, integrados por técnicos y trabajadores de menor calificación.

Paralelamente, el desarrollo económico permitió el crecimiento de importantes instituciones y empresas privadas en torno a las que la complejización de las tareas de administración –en especial el área de los servicios– dio origen a una burocracia moderna de servicios privados, en cuyo interior es necesario diferenciar distintos estratos (alto, medio y bajo) de acuerdo a la jerarquía de las ocupaciones desempeñadas por sus miembros. Es preciso examinar atentamente la evolución de estas categorías sociales, debido a su fuerte expansión y a que sus orientaciones de acción aparecen (con la excepción de su cúpula tecnocrática) poco definidas.

Aunque la localización de los grupos profesionales en Chile ha estado centrada en el empleo público, deben distinguirse también las categorías de profesionales liberales y, dentro de ellas, los grupos altos más tradicionales (abogados, médicos, ingenieros, arquitectos), de los demás profesionales y técnicos ligados a la clase media y particularmente a sus categorías funcionarias.

5. *Las categorías sociales de la nación industrial*

Del mismo modo que en el agro y la minería, en la elaboración de las categorías sociales del sector industrial se trató de considerar las distintas etapas o fases del desarrollo del sector, especialmente en el caso de la clase obrera industrial. Reconociendo la existencia de al menos dos fases de industrialización, la denominada de sustitución fácil (ligada al surgimiento de las industrias de bienes de consumo masivo) y de sustitución difícil (vinculada al desarrollo de industrias de bienes de consumo de mayor componente tecnológico, intermedios y de capital), se distinguen, por una parte, el empresariado capitalista de la industria y, por otra, las siguientes categorías dentro de la clase obrera industrial: la clase obrera de la industria tradicional, la clase obrera de la segunda fase de industrializa-

ción sustitutiva y la clase obrera de los sectores industriales estratégicos. Además de estas tres categorías –y dentro de ellas, los segmentos públicos y privados– se consideraron los obreros de la construcción y los trabajadores asalariados del transporte.

A diferencia de la mayoría de los estudios, que consideran solo las categorías que aparecen relacionadas recíprocamente –en cooperación o conflicto– dentro del sistema industrial se tuvo presente que la industria desplaza o subordina a diversas categorías artesanales. En primer lugar, a los artesanos tradicionales, esto es, a los operarios por cuenta propia en oficios relacionados con la producción o reparación de bienes finales de uso masivo (zapateros, sastres, talabarteros, etc.); en segundo lugar, al artesanado de la construcción, que se organiza temporalmente en torno a una obra; y en tercer lugar, al artesanado moderno, es decir, a los trabajadores por cuenta propia o en pequeños talleres dedicados principalmente a la reparación de bienes de consumo de mayor componente tecnológico (talleres electrónicos, automotrices, etc.).

6. Las categorías de la pobreza urbana

El desarrollo social y económico del país ha sido un proceso contradictorio y deformado, en el que, junto a muchas de las categorías sociales enlistadas que representan el mundo de la incorporación, aparece una gran cantidad de otras que se asocian tradicionalmente al mundo de la marginalidad. Sin embargo, el fuerte aumento de la pobreza durante los años setenta hasta mediados de la década pasada y su persistente disminución desde entonces, hace necesario distinguir una pluralidad de categorías, en las que aparece segmentado el mundo de la pobreza urbana y de la exclusión social, para analizar el efecto de esos cambios en cada una de ellas. En el sector más cercano a la inclusión –debido a la mayor probabilidad de estabilidad del empleo– puede situarse a los *obreros* del sector de servicios y al personal de servicio en oficinas privadas y públicas que, para todos los efectos de clasificación empírica, se han considerado parte del segmento incluido de la sociedad. A pesar de su carácter asalariado, no puede utilizarse el mismo criterio para categorías más cercanas a la servidumbre como la de las empleadas domésticas o a la degradación social, como lo fueron en su momento los trabajadores del PEM y el POJH. Entre las categorías más específicas de la pobreza urbana se incluyeron además la de los comerciantes marginales y la de los trabajadores marginales de servicios. Por último, como es obvio, se incluyó también a los desocupados.

Bibliografía

BENGOA, J. (1983), *El campesinado chileno después de la reforma agraria*, Colección Estudios Sociales, Santiago de Chile, Ediciones Sur.

GOLDTHORPE, J.H. (1996), "Class analysis and the reorientation of class theory: the case of persisting differentials in educational attainment", *The British Journal of Sociology*, vol. 47, N° 3, septiembre.

MARTÍNEZ, J. y A. LEÓN (1984), "La involución del proceso de desarrollo y la estructura social", *Materiales de Discusión*, N° 53, Centro de Estudios para el Desarrollo (CED), noviembre.

PINTO, A. (1973), *Desarrollo económico y relaciones sociales en Chile*, Santiago de Chile, Editorial Universitaria.

URZÚA, R. (1997), "Globalización, modelo económico y transformación social: una mirada parcial", *Centro de Análisis de Políticas Públicas* (CAPP), inédito.

Capítulo VIII
Chile, entre la adscripción y el logro

Florencia Torche y
Guillermo Wormald

A. Introducción

Este estudio describe los cambios en la estratificación social chilena durante las últimas décadas del siglo XX y las oportunidades de acceso al bienestar y a la movilidad de los diferentes segmentos sociales. Para ello, se utilizaron los datos de una encuesta de movilidad social en Chile, aplicada el año 2001 a una muestra probabilística, a nivel nacional, de jefes de hogar hombres de 24 a 69 años de edad, que fue realizada como parte de un proyecto de investigación financiado por el Fondo Nacional de Desarrollo Científico y Tecnológico (FONDECYT).[1] [2]

El estudio sigue la línea de los análisis empíricos sobre estratificación y movilidad social en Chile, iniciada en las décadas de 1960 y 1970 con las investigaciones de Hamuy (1961) y Raczynski (1973, 1974) y que continuó Martínez y Tironi (1985), León y Martínez (1984, 2001) y, de manera más reciente, Espinoza (2002). Aporta a ese acervo antecedentes conceptuales más generales y nuevos datos primarios de alcance nacional que permiten dimensionar los cambios sociales de estas últimas décadas.

En Chile se ha registrado en los últimos 30 años un proceso de transformación socioeconómica, como resultado del paso de un modelo sustitutivo de importaciones, liderado por el Estado, a otro abierto, basado en la competencia en el mercado y liderado por los privados. Estos cambios afectaron la estructura social y las oportunidades de vida de las personas,

---

[1] Proyecto de investigación Nº 1010474 aprobado en el concurso regular del año 2001.

[2] El estudio utilizó un muestreo multietápico, estratificado y autoponderado, que selecciona probabilisticamente comunas, secciones, hogares. Se excluyeron los territorios de difícil acceso (regiones XI y XII). Se realizaron 3.544 entrevistas. Mayores detalles de la metodología utilizada en la selección de la muestra pueden verse en "Estratificación y movilidad social en Chile: entre la adscripción y el logro" (2004).

provocando marcados contrastes en la sociedad. Por una parte, el crecimiento económico alto y sostenido desde mediados de los años ochenta hasta fines de los noventa redujo la pobreza y mejoró las condiciones generales de vida (MIDEPLAN, 2000). Por otra, repercutió de modo desigual sobre los diferentes grupos sociales, lo que originó ganadores y perdedores (Klein y Tokman, 2000; CEPAL, 2000).

A la fecha, hay poco conocimiento acerca de cómo este proceso de crecimiento y transformación socioeconómica afectó la estructura social del país y las oportunidades de vida de los diferentes estratos sociales. En este sentido, interesa analizar las formas que asumen la estratificación y la movilidad social intergeneracional de los individuos. Particularmente, nos interesa explorar la importancia relativa que tienen los factores adscritos –herencia social– y los adquiridos –educación– en las trayectorias ocupacionales y en las formas de integración social o las distancias relativas que existen entre segmentos. Todo ello permite acercarse al problema de la reproducción de la desigualdad social.

B. La estratificación social chilena hacia fines del siglo XX

En toda sociedad hay diferencias pronunciadas de riqueza material, poder y prestigio (Kerbo, 1998; Grusky, 1994), que se traducen en desigualdades que dan origen al sistema de estratificación social –expresado en jerarquías entre grupos o estratos sociales– provocando una disparidad institucionalizada en el acceso a los recursos, los servicios y las posiciones que la sociedad valora. Tal sistema exhibe una desigualdad estructurada, al tiempo que determina quién recibe qué y los criterios que definen las oportunidades sociales que tiene cada cual.

1. Estratificación, estatus ocupacional y clase social

Los cambios del sistema de estratificación social a través del tiempo pueden analizarse desde dos perspectivas: la de estatus socioeconómico y la perspectiva de clases. Ambas se basan en la ocupación de las personas para construir sistemas de estratificación social. La razón para usar la ocupación como dato básico es que el trabajo es el fundamento de la vida social y el principal recurso que tienen y movilizan las personas y los hogares para acceder al bienestar material. Es decir, el trabajo define las oportunidades de vida presentes y futuras para la

mayoría de la población.[3] Adicionalmente, para los adultos el trabajo es la actividad más importante fuera de la esfera doméstica, marcando la identidad individual, el estilo de vida y las orientaciones culturales y políticas.

La perspectiva de adquisición de estatus ranquea las ocupaciones en una escala jerárquica conforme al promedio de educación e ingresos para cada una de ellas. La limitación de esta perspectiva es su unidimensionalidad que no permite analizar aspectos como el acceso a la autoridad, el poder y el control de los medios de producción, que definen las oportunidades de integración y movilidad en la estructura social. Los cambios en el empleo y la organización del trabajo, producto de la competencia global, cuestionan la validez de los análisis en una clasificación ocupacional como la anotada.[4] Por ello se recurre a clasificaciones multidimensionales como son las de clase social (Portes y Hoffman, 2003; Goldthorpe, Llewellyn y Payne, 1987; Erikson y Goldthorpe, 1992).

En comparación con la perspectiva anterior, la perspectiva de clase social otorga una visión más completa de dos aspectos ocupacionales importantes: por una parte, en el dominio que ejercen determinados grupos sociales sobre los recursos, como la propiedad de los medios de producción, la autoridad sobre el trabajo de otros y el control sobre destrezas ocupacionales escasas (por ejemplo, calificación profesional) y, por otra, las posibilidades de diferentes grupos de acceder a oportunidades sociales (educación, trabajo, etc.), que pueden redefinir su inserción social.

La clasificación de clases más usada para análisis de estratificación y movilidad social es la elaborada por Goldthorpe y asociados, conocido como esquema CASMIN (Erikson y Goldthorpe, 1992). Esta clasificación establece categorías sociales a partir de las posiciones ocupacionales en diferentes unidades productivas que implican diversas relaciones de empleo y de propiedad. Siguiendo a Marx y Weber, el esquema de clases CASMIN incluye una distinción básica entre empleadores, trabajadores independientes o cuentapropistas, y empleados. Los primeros tienen propiedad, compran trabajo ajeno y ejercen autoridad y control sobre él. Los independientes o cuentapropistas tienen propiedad, pero no venden ni

---

[3] En Chile el porcentaje de los ingresos totales derivados del trabajo es equivalente a un 82,2%, variando entre un 76,8% en el quintil más rico y un 82,2% en el quintil más pobre (MIDEPLAN, 2000).

[4] Agradecemos los comentarios críticos de Arturo León y su énfasis en la necesidad de utilizar una clasificación más rigurosa que capte las nuevas formas de diferenciación ocupacional y de estatus que introduce la globalización, los cambios en el mercado de trabajo y los nuevos modos de terciarización del empleo.

compran trabajo; los empleados no son propietarios, venden su trabajo y sus ingresos están determinados por una relación contractual formal o informal. Luego, el esquema de clases CASMIN introduce dos distinciones sectoriales clave: la distinción entre trabajo urbano y rural, y la distinción entre empleos manuales y no manuales que, según Goldthorpe, determinan no solo las condiciones de vida de las categorías sociales sino también algunos factores socioculturales que exceden su implicancia económica (patrones de sociabilidad, de matrimonio, orientaciones valóricas).

A diferencia de la perspectiva de estatus socioeconómico, la perspectiva de clases incluye entonces información no solo sobre la ocupación de las personas, sino también sobre el sector o rama de actividad económica; la relación con los medios de producción y así las diferentes categorías ocupacionales (empleador, obrero, cuenta propia, etc.). Por último, quienes postulan una perspectiva de clase introducen especificaciones respecto a los empleos provistos por diversos tipos de organizaciones y la correspondiente diferenciación de las formas de relación entre empleado y empleador (por ejemplo, relaciones contractuales tradicionales, de servicios profesionales, entre otras).

Este análisis usará la perspectiva de clases para operacionalizar la estructura social desigual en Chile. Específicamente, utilizaremos el esquema CASMIN, que diferencia 11 clases sociales, reagrupables según los propósitos del análisis. Para Chile, se decidió usar una clasificación de ocho categorías considerando que ellas agrupan a segmentos sociales cuyas oportunidades de vida son diferentes. Adicionalmente, esta agrupación consigna los criterios fundamentales de separación entre las clases y utiliza las mismas categorías de otros estudios internacionales, permitiendo la comparabilidad de los resultados[5] (véase el esquema VIII.1).

[5] En esta clasificación se combinan cuatro criterios básicos: i) propietario/no propietario de medios de producción; ii) existencia de trabajadores asalariados y número de empleados; iii) manual/no manual; iv) agrícola/no agrícola; y v) dentro de los empleados, el tipo de relación laboral de servicio versus de contrato, que es un buen *proxy* del nivel de capital humano, autoridad y autonomía presente en distintas ocupaciones que tienen los empleados.

Esquema VIII.1

Esquema de clases sociales adaptado de la clasificación de Erikson y Goldthorpe

Esquema de 11 clases (Erikson y Goldthorpe)	Esquema adaptado de ocho clases	Categorías sociales en esquema de ocho clases
I. Profesionales altos, administradores y propietarios de grandes empresas	I. Clase de servicio	Directivos, administradores, profesionales y propietarios de grandes y medianas empresas. Profesionales bajos, técnicos superiores, supervisores de trabajadores no manuales y administradores de empresas pequeñas
II. Profesionales bajos, técnicos superiores, administradores de empresas pequeñas, supervisores de trabajadores no manuales		
III. Trabajadores no manuales de rutina altos (administración y comercio)	II. Clase de rutina no manual	Trabajadores no manuales en administración, comercio, ventas y servicios
IV. Trabajadores no manuales de rutina bajos (ventas y servicios)		
V. Pequeños propietarios con empleados	III. Pequeña burguesía	Propietarios empresas chicas (menos de 10 trabajadores) no agrícolas
VI. Trabajadores independientes	IV. Trabajadores independientes	Trabajadores urbanos por cuenta propia
VII. Pequeños propietarios e independientes agrícolas	V. Trabajadores manuales calificados	Técnicos bajos, supervisores de trabajadores manuales y trabajadores manuales calificados
VIII. Técnicos bajos, supervisores de trabajadores manuales	VI. Trabajadores manuales no calificados	Trabajadores manuales semi y no calificados
IX. Trabajadores manuales calificados		
X. Trabajadores manuales semi y no calificados	VII. Pequeños propietarios agrícolas	Pequeños propietarios agrícolas
XI. Trabajadores agrícolas	VIII. Trabajadores agrícolas	Trabajadores y peones agrícolas

Fuente: R. Erikson y J.H. Goldthorpe, *The Constant Flux: A Study of Class Mobility in Industrial Societies*, Oxford, Clarendon Press, pp. 38 y 39, 1992. Elaboración de los autores.

Dado el tamaño reducido de la muestra, las categorías seleccionadas permiten un adecuado análisis empírico al no fraccionar en demasía los datos aminorando los problemas de representatividad.[6]

[6] Los análisis de movilidad se ven estadisticamente afectados por el número de categorías. A mayor número, mayores son las tasas de movilidad. Adicionalmente, se originan problemas asociados a la restricción de los grados de libertad. Por otra parte, es una muestra pequeña para los estándares internacionales, lo que no permite una desagregación demasiado amplia de los datos.

2. *La estructura social chilena hacia fines del siglo XX*

Un primer acercamiento a la estratificación social se obtiene mediante el análisis de la estructura ocupacional y su cambio en el tiempo, método que ha sido el más utilizado en los estudios realizados en Chile (Martínez y Tironi, 1985; León y Martínez, 1984). Según estos análisis las tendencias seculares de los últimos 30 años han sido la disminución de los segmentos sociales agrícolas; la caída en la significación de la clase de trabajadores manuales; la terciarización de la fuerza de trabajo y la burocratización del trabajo asalariado bajo organización privada. Estas directrices aparecen graficadas en el cuadro VIII.1, que incorpora datos de estos autores, más una actualización del año 2000.[7]

CUADRO VIII.1

EVOLUCIÓN DE LA ESTRATIFICACIÓN SOCIAL, SEGÚN CATEGORÍAS DE INSERCIÓN OCUPACIONAL, 1971-2000

(En porcentajes)

Categorías sociales	1971	1980	1990	1995	2000	Variación porcentual 1971-2000
I. Agricultura, pesca y caza	18,3	14,4	18,8	15,0	13,9	-4,4
II. Fuera de la agricultura	81,7	85,6	80,3	84,4	84,7	-
1. Empresarios	1,3	1,4	3,0	2,7	2,4	+1,1
2. Sectores medios	26,2	33,5	31,3	36,2	37,2	+11,0
a) Asalariados públicos	18,4 [b/]	9,0	6,9	6,8	7,4	-1,6 [c/]
b) Asalariados privados	-	15,0	18,4	21,3	21,6	+6,3 [c/]
c) Independientes	7,8	9,0	6,3	8,1	8,2	+0,4
3. Artesanado tradicional	6,2	5,2	5,2	5,4	5,5	-0,7
4. Clase obrera	34,5	20,3	28,0	28,9	28,6	-5,9
a) Minería	1,3	1,3	1,0	0,9	0,0	-0,8
b) Industria y construcción	25,8	11,1	12,1	13,1	12,2	-13,6
c) Comercio y servicios	7,4	7,9	14,9	15,0	15,9	+8,5
5. Grupos "marginales"	9,6	10,4	12,5	11,2	11,0	+1,4
a) Empleados domésticos	5,4	5,7	6,5	5,5	4,9	-0,5
b) Comerciantes marginales	2,0	3,0	3,3	3,2	3,4	+1,4
c) Trabajadores marginales de servicios	2,2	1,8	2,8	2,5	2,7	+0,5
III. Otros [a/]	3,9	14,7	1,0	0,6	1,4	-
IV. **Total**	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	-

[7] Esta tarea fue realizada a partir de datos y tabulaciones proporcionados por León.

Fuente: Para los años 1971 hasta 1995 los datos provienen del cuadro 4 del estudio de A. León y J. Martínez, "La estratificación social chilena hacia fines del siglo XX", *serie Políticas Sociales*, N° 52 (LC/L.1584-P), Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), agosto, 2001. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.01.II.G.127. Para el año 2000, los datos fueron proporcionados por A. León a solicitud de los autores. La fuente original son datos de las encuestas nacionales de empleo del Instituto Nacional de Estadísticas de Chile (INE), trimestre móvil octubre-diciembre de cada año. Para 1971, los datos provienen de la Encuesta continua de mano de obra, julio-diciembre, INE.
a/ La categoría "otros" comprende a los que buscan trabajo por primera vez y a las ocupaciones no bien clasificadas. Para el año 1980 esta categoría incluye a los trabajadores ocupados en el Plan de Empleo Mínimo (PEM), que se inicia en 1975 y finaliza en 1988.
b/ Incluye asalariados públicos y privados.
c/ Diferencia 1980 y 2000.

Adicionalmente estos datos señalan un aumento de los trabajadores dependientes respecto de los que trabajan por cuenta propia. Sin embargo, este robustecimiento de las relaciones de clases estructuradas al interior de una organización, es decir, organicidad, implica un cambio fundamental en la estructura del trabajo asalariado ya que, por una parte, el empleo en el sector privado gana creciente importancia y, por la otra, disminuye la del empleo industrial. De tal manera, el trabajo asalariado se terciariza y desobreriza respecto de lo que sucedía a fines del período de sustitución de importaciones.[8]

Sin embargo, este fenómeno de organicidad presenta una homogeneidad social aparente. Las actuales relaciones asalariadas implican una variedad de vínculos de dependencia que definen situaciones de trabajo muy diversas. En la práctica, la relación asalariada tradicional, que suponía la existencia de un empleador, un vínculo de subordinación y dependencia relativamente estable, claramente estipulado mediante un contrato formal de trabajo, está perdiendo significación (Palominos, 1998; Echeverría y otros, 1998; Wormald y Ruiz Tagle, 1999). En su reemplazo, han surgido formas asalariadas más flexibles que producen formas de trabajo marcadas por una creciente individuación. Por lo tanto, en las condiciones actuales, la salarización no implica necesariamente el robustecimiento del interés o conciencia de clase. El aumento de la organicidad no quiere decir que haya una

---

[8] El concepto de organicidad fue en un inicio desarrollado por Martínez y Tironi (1985), refiriéndose a la reproducción de los vínculos asalariados en el conjunto de la fuerza de trabajo, en especial en posiciones burocráticamente organizadas. Por su parte, el concepto de obrerización denota la existencia de un sector obrero eminentemente industrial o, como León y Martínez señalan, citando a Hobsbawm, de una clase o un proletariado muy clasista (2001, p. 15).

rearticulación de un agente clasista con un proyecto y espíritu común.

Por otra parte, esta mayor heterogeneidad social también se observa entre los cuentapropistas, donde hay un fortalecimiento de los trabajadores independientes de clase media, una mantención del artesanado tradicional y una disminución relativa de los grupos definidos como marginales.

En esta misma dirección la Organización Internacional del Trabajo (OIT, 2000) señala que las tendencias a la globalización de los mercados, la privatización de las actividades productivas, la terciarización del empleo y la desregulación del mercado laboral, han originado nuevas segmentaciones, intrasectoriales e intersectoriales que afectan las actividades productivas y la estructura social. Por su parte, la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL, 2000) ha destacado que los cambios en el mercado de trabajo de los años noventa alteraron la estratificación ocupacional de América Latina reproduciendo una estructura fuertemente segmentada en términos de ingreso que conspira en contra de la expansión de una sociedad de clase media. De hecho, los ocupados en los estratos intermedio y superior no superan el 23% del total de los ocupados de la región.[9]

Cabe señalar, sin embargo, que al comparar la estructura social chilena con la de otros países latinoamericanos a fines de los años noventa se observan algunas particularidades interesantes. En primer lugar, como se desprende de los datos del cuadro anterior, en Chile se ha producido una expansión de los sectores medios y medio-altos. Chile es hoy más una sociedad de clase media que hace medio siglo. Y, dentro de estos segmentos, se aprecia un robustecimiento del estrato técnico-profesional junto con una mayor importancia relativa de los pequeños empresarios.[10] También se observa una mayor formalización o institucionalización de las relaciones de clase entre los trabajadores dependientes, manuales o no manuales,

---

[9] La CEPAL (2000, p. 18) reúne antecedentes para ocho países (Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, El Salvador, México, Panamá y la República Bolivariana de Venezuela) que representan alrededor del 75% del total de la población ocupada en el continente. Sobre la base de las encuestas de hogares distingue tres estratos. El de más arriba agrupa a profesionales de nivel superior, directores, gerentes y altos funcionarios públicos y privados; el estrato intermedio agrupa a empleados de administración, profesionales de menor nivel educacional y técnicos; y el inferior reúne a trabajadores agrícolas, obreros, artesanos y conductores de medios de transporte, trabajadores del comercio y los servicios personales, asalariados de empresas públicas y privadas, trabajadores por cuenta propia y servicio doméstico.

[10] Esta tendencia forma parte de lo que Portes denomina emprendimiento forzado (*forced entrepreneurialism*), que se debería a la reducción del empleo estatal y, en algunos casos, a la falta de dinamismo en la generación de empleo formal por parte del sector privado (Portes y Hoffman, 2003).

especialmente cuando lo comparamos con los otros países de la región donde cerca de la mitad de los trabajadores están en situación informal.[11]

Estas tendencias se relacionan con dos fenómenos centrales: por una parte, el sostenido proceso de crecimiento económico y la expansión de una sociedad de mercado ocurrida desde mediados de la década de 1980 y que se tradujo en una expansión de la actividad privada y del empleo en las medianas y grandes empresas formales;[12] y, por otra, con la creciente expansión de la escolaridad de la población en general y de los sectores medios y altos en particular.[13]

Es importante anotar que esta expansión de los sectores medios se ha dado en el marco de una creciente vulnerabilidad y desigualdad en el acceso al bienestar social en la medida que no todos los nuevos empleos que se han generado en el llamado sector formal han sido de buena calidad ni protegidos, lo que cuestiona la definición misma de formalidad.[14] De hecho, en la década de 1990, se incrementaron los empleos en las pequeñas, medianas y grandes empresas que no contaban con la protección de un contrato escrito (Wormald y Ruiz Tagle, 1999; Wormald y otros, 2000) Adicionalmente, un reciente estudio orientado a analizar la condición de vulnerabilidad a la pobreza de una muestra representativa de alrededor del 70% de los hogares del país, concluye que el riesgo a caer por debajo de línea de pobreza lo experimentan, en proporciones diferentes, alrededor de un 50% de los hogares ubicados entre los deciles de ingreso del tres al seis (Contreras y otros, 2004).

Esta descripción de los cambios ocurridos en la estructura social del país puede ser complementada a partir de los datos de nuestra encuesta.

---

11 Según datos de la OIT, para el año 2000, el proletariado informal representaba en Brasil alrededor del 48,1% del total de la fuerza de trabajo de 15 y más años; el 44,9%, en Colombia; el 50,0%, en El Salvador; y el 45,7%, en México (Portes y Hoffman, 2003). Por contraposición, en Chile, los trabajadores informales en el ámbito urbano disminuyeron su importancia relativa de un 39,2% en 1990 a un 35,6% en 2000 (Wormald y otros, 2000). Portes y Hoffman, sobre datos de la CEPAL (2000), señalan que alrededor de un quinto de la fuerza de trabajo vinculada al sector formal en la región se compone de trabajadores desprotegidos.

12 La proporción de trabajadores en las grandes empresas (200 o más trabajadores) de la Región Metropolitana creció del 16,7% al 23,1% entre 1990 y 1998. En contraposición, el empleo en las microempresas (menos de cinco trabajadores) se redujo del 39,3% al 37,0% en el mismo período (Wormald y otros, 2000).

13 Según el último censo, el porcentaje de población de 5 y más años que había aprobado la educación media aumentó de un 33,1% en 1992 a un 36,0% en 2002 y de un 9,0% a un 16,0%, en la educación superior.

14 La OIT considera formal a la totalidad del empleo que generan las empresas de más de 10 trabajadores. Sin embargo, Portes y Hoffman, sobre datos de la CEPAL (2000), señalan que alrededor de un quinto de la fuerza de trabajo vinculada al sector formal en la región la componen trabajadores desprotegidos o informales (2003, p. 14)

Si se compara la clase de destino de los hijos (entrevistados) con el origen de clase de sus padres, se observa una importante transformación intergeneracional expresada en la evolución hacia un sistema de clase *eminentemente urbano.*[15] *La mayoría de los entrevistados se ubican en ocupaciones urbanas y,* comparados con sus padres, existe una clara tendencia hacia una reducción de la importancia relativa de los pequeños propietarios rurales y los trabajadores agrícolas (véase el cuadro VIII.2).

Cuadro VIII.2

Cambios de la estructura social en Chile, comparación padres e hijos

Categorías sociales	1. Padres a/	2. Hijos (ocupación actual del entrevistado)	Diferencia porcentual 1 y 2
I. Clase profesional	10,8	19,2	8,4
II. Pequeños empresarios	4,1	4,1	0,0
III. Clase de servicio o rutina no manual	4,8	5,7	0,9
IV. Trabajadores independientes	13,5	16,5	3,0
V. Trabajadores manuales calificados	16,5	18,3	1,8
VI. Trabajadores manuales no calificados	21,3	27,1	5,8
VII. Pequeños propietarios agrícolas	14,1	2,9	-11,2
VIII. Trabajadores agrícolas	14,9	6,2	- 8,7
Total muestra	**100% 3.172**	**100% 3.490**	**Índice de disimilitud 19,9% b/**

Fuente: Instituto de Sociología de la Pontificia Universidad Católica de Chile (ISUC), Encuesta de movilidad, 2001.

a/ Se refiere a la ocupación del padre o de la persona que desarrollaba las labores de jefe de hogar cuando el hijo (entrevistado) tenía 14 años.

b/ Representa la movilidad estructural o el porcentaje mínimo de individuos que debieran cambiar de ocupación si las distribuciones de padres e hijos tuvieran que igualarse. Su valor es igual a la mitad del valor absoluto de la suma de todas las diferencias porcentuales positivas o negativas.

[15] De la comparación entre padres e hijos no se pueden extraer conclusiones acerca del cambio en la estructura de clase del país, porque la muestra de padres está sesgada a partir de la selección de los hijos, y tampoco se refiere a un período histórico determinado. Por tanto, solo pueden extraerse conclusiones acerca de la situación actual de los hijos en comparación con sus padres. Permite conclusiones sobre movilidad más que sobre cambios en la estructura de clase.

Este marcado decrecimiento de la clase de los pequeños propietarios agrícolas puede verse como un *proxy* de la pérdida de importancia relativa del proceso de "campesinización" que, a juicio de Filgueira y Geneletti (1981), era un rasgo típico de la estructura social del país hacia fines del período de sustitución de importaciones.[16]

En el caso de las clases urbanas, en la parte inferior de la escala se observa un aumento de la importancia relativa del segmento de trabajadores manuales no calificados, probablemente debido a la emigración agrícola y al hecho de que el nuevo patrón de crecimiento reproduce la informalidad urbana y un conjunto de ocupaciones dependientes de baja calificación. Sin embargo, este crecimiento estuvo acompañado de una expansión de la clase de servicio. A ella se incorporaron los favorecidos por el crecimiento económico y la expansión de las oportunidades educacionales. En este sentido, se observa un fortalecimiento de los segmentos profesionales y de los trabajadores independientes. Por último, los trabajadores no manuales de rutina tienen una menor importancia relativa, en parte debido a la reducción del empleo estatal. Estas tendencias se traducen en que la gran mayoría de nuestros entrevistados (78,4%) manifiesta una adhesión subjetiva de clase media o media baja.

A diferencia de lo ocurrido durante el período de la sustitución de importaciones, este aumento de la importancia relativa de la clase de servicio se sustenta en un proceso de transformación productiva que favoreció, no solo el crecimiento de servicios de baja productividad, sino también de desarrollo de servicios financieros y a las empresas que producen mejores niveles de remuneración media.[17] En tal sentido, la terciarización no puede ser vista como un proceso necesariamente precarizador. Por el contrario, buena parte de quienes componen la clase alta y media chilena se insertan en actividades propias de este sector (véase el cuadro VIII.3).

---

16 Los datos de nuestra encuesta señalan que mientras el 29% de los padres trabajaba en el sector agrícola, solo el 8,6% de los entrevistados operaba en dicho sector.

17 Este sector aumentó su participación en la fuerza de trabajo de un 3,1% en 1980 a un 7,9% en 2002. Asimismo, la remuneración promedio de sus miembros casi dobla la media nacional (INE, Compendio Estadístico, 2001).

Cuadro VIII.3
Categorías sociales según rama de actividad económica

Categorías	Agricultura	Manufactura	Electricidad, gas y agua	Construcción	Comercio	Transporte y comunicación	Servicios financieros a las empresas	Servicio personal, social y comunal	Total (n)
Clase profesional	3,2	13,1	1,8	7,0	11,1	8,9	10,2	44,7	684 / 100%
Pequeños empresarios	-	18,3	1,3	6,5	51,6	10,5	2,0	9,8	153 / 100%
Servicio o rutina no manual	3,2	8,4	2,6	3,9	37,7	12,3	9,7	22,2	154 / 100%
Independientes	1,4	13,6	0,3	18,2	34,6	16,8	1,2	13,9	629 / 100%
Manuales calificados	9,7	31,7	2,9	26,4	13,1	3,7	1,0	11,5	627 / 100%
Manuales no calificados	5,2	21,3	1,0	17,3	13,9	16,6	1,1	23,6	941 / 100,%
Pequeños propietarios agrícolas	53,3	5,6	-	-	17,8	-	-	23,3	90 / 100%
Trabajadores agrícolas	76,2	3,8	-	0,5	3,8	-	0,5	15,2	211 / 100%
Total	**10,0**	**17,8**	**1,3**	**14,4**	**18,9**	**10,7**	**3,2**	**23,7**	**3.489 a/ / 100%**

Fuente: Instituto de Sociología de la Pontificia Universidad Católica de Chile (ISUC), Encuesta de movilidad, 2001.
a/ Se excluyen los miembros de las Fuerzas Armadas.

Sin embargo, como lo ha puesto de relieve Esping-Andersen (1999), el desarrollo de una economía de servicios alienta una mayor diferenciación productiva y de las condiciones de trabajo que una fundada en la actividad manufacturera. Esto incide en una mayor diversificación de los intereses sociales lo que, a su vez, tiende a debilitar el fundamento de clase de la sociedad entendido como la existencia y adhesión a un proyecto común.

En suma, a diferencia de otros países latinoamericanos, en la estructura ocupacional chilena se ha robustecido la clase de servicio y los segmentos asalariados o dependientes en ocupaciones calificadas y no calificadas. También se expandió la pequeña burguesía como resultado del desarrollo de la economía de mercado. Este conjunto de segmentos mesocráticos se estructuran alrededor de ocupaciones terciarias que favorecen su diferenciación y heterogeneidad interna, lo que lógicamente tiende a debilitar su componente clasista.

C. Estratificación y acceso a oportunidades sociales

El modelo de acumulación y desarrollo de las últimas décadas provocó cambios importantes en la estructura de oportunidades y en las formas de acceso a ellas, especialmente en los hogares de menores recursos (Wormald y otros, 2000). Sin embargo, queda por analizar cómo estas transformaciones han afectado las oportunidades de integración social de otros segmentos sociales. En lo que sigue nos concentraremos en el análisis de este fenómeno.

1. Oportunidades de trabajo y estratificación social

El trabajo es una fuente privilegiada de acceso al ingreso, la protección y el bienestar social, así como un pilar para la obtención de reconocimiento social. Ello explica que el 72,4% de los entrevistados –que se encontraba trabajando, al momento de la encuesta– declaró que seguiría laborando aunque pudiera vivir sin hacerlo.

Como hemos señalado, la estructura de oportunidades de trabajo ha sufrido importantes transformaciones en las últimas décadas. El trabajo se ha terciarizado, el empleo estatal perdió significación relativa y el mercado laboral se flexibilizó. Por su parte, el crecimiento económico incrementó el ingreso de la población a la fuerza de trabajo y redujo la

pobreza, aun cuando se mantuvieron las brechas de ingresos. Cabe preguntarse, por tanto, ¿cómo se integran a esta transformación los diferentes segmentos sociales?, ¿quiénes se han beneficiado? y ¿hasta dónde la disparidad de ingresos refleja una situación estructural de desigualdad social? Los datos del cuadro VIII.4 nos permiten avanzar en la respuesta de estos interrogantes.

Cuadro VIII.4

Condiciones de integración al trabajo según clases sociales

(En porcentajes sobre el total de la muestra)

Clases	Profesional	Servicio o rutina no manual	Pequeño empresario	Independiente	Manuales calificados	Manuales no calificados	Pequeños propietarios agrícolas	Trabajador agrícola	Total
Edad inicio trabajo									
Menos de 18 años	26,8	38,3	49,7	67,5	60,7	69,3	65,6	81,3	57,5
De 18 a 24 años	53,2	53,2	42,5	28,0	34,7	27,7	25,6	16,7	35,1
25 o más años	20,0	8,4	7,8	4,5	4,6	3,0	8,9	1,9	7,4
Ingreso ocupación principal [a/]									
210 mil $ o menos	18,7	55,1	50,0	72,5	69,5	78,3	80,5	97,5	62,1
Entre 211 y 600 mil	44,1	36,8	34,1	24,3	28,9	21,1	16,7	2,5	28,0
601 mil y más	37,2	8,1	15,9	3,2	1,6	0,5	2,8	-	9,9
Antigüedad en el trabajo principal [b/]									
Menos de 4 años	27,2	28,4	23,6	26,7	38,9	39,4	23,3	51,4	33,8
5 o más años	72,8	71,6	76,5	73,3	61,1	60,6	76,7	48,6	66,2
Jornada de trabajo									
Parcial	7,7	5,2	4,0	16,6	2,2	5,7	24,7	3,4	7,6
Normal	62,2	75,8	33,8	43,7	70,9	62,0	50,6	81,2	60,6
Prolongada	30,1	19,0	62,3	39,8	26,8	32,3	24,7	15,4	31,8
Tipo contrato									
Con contrato escrito	96,8	90,8	n.a.	n.a.	84,7	85,7	n.a.	69,5	86,8
Sin contrato escrito	3,2	9,2	n.a.	n.a.	15,3	14,3	n.a.	30,5	13,2
Cotiza previsión									
Sí	85,0	89,6	48,4	37,2	85,7	83,9	34,4	71,4	72,7
No	15,0	10,4	51,6	62,8	14,3	16,1	65,6	28,6	27,3
Total	**681**	**154**	**153**	**626**	**621**	**938**	**90**	**210**	**3.473**

Fuente: Instituto de Sociología de la Pontificia Universidad Católica de Chile (ISUC), Encuesta de movilidad social, 2001.
a/ Se refiere al ingreso líquido mensual del jefe de hogar.
b/ El 80,6% de los entrevistados declara tener solo un trabajo.
n.a.: No aplica.

En comparación con los trabajadores agrícolas, la integración al trabajo de los trabajadores urbanos no calificados tiende a ser de mejor calidad. Esto se refleja en los mejores niveles de ingresos promedio de estos últimos, en la mayor proporción de los que trabajan con contrato formal y tienen previsión.

Sin embargo, entre las clases urbanas también se observan importantes diferencias. En primer lugar, solo al interior de la clase de servicio y profesional se concentra una proporción significativa de jefes de hogar que reciben altos ingresos por su trabajo (un 37,2% del total). En este sentido se puede sostener que los beneficios del desarrollo tienden a concentrarse en los segmentos con educación terciaria. Asimismo, debido a la prolongación de sus estudios, una proporción mayor de esta clase se integra tardíamente al mundo laboral, pero lo hace en trabajos estables y protegidos. Es importante destacar que esta concentración de las buenas oportunidades de empleo en esta clase social debe ser comprendida en el marco de un proceso de movilidad estructural que ha tendido a expandir este segmento social.

En contraposición, los segmentos sociales dedicados a actividades manuales –calificadas o no– se integran tempranamente al trabajo, incluso antes de cumplir los 18 años, por lo que se encuentran expuestos a una mayor inestabilidad ocupacional y acceden a trabajos más precarios y desprotegidos. Estos segmentos concentran una alta proporción de trabajadores que ganan bajos salarios, lo que es relevante por cuanto los datos refieren a una muestra de jefes de hogar y de segmentos sociales que tienen gran peso en el sistema de estratificación.

En las clases medias se pueden diferenciar aquellos que acceden a posiciones burocratizadas y dependientes y los que laboran de un modo independiente. Los primeros ingresan en mayor proporción a trabajos mejor remunerados, en tanto que los segundos se incorporan más tempranamente al trabajo, tienen jornadas más prolongadas (y no necesariamente bien pagadas) y se encuentran más desprotegidos. Ello los sitúa en una posición social más precaria y vulnerable.

Por su parte, la pequeña burguesía, caracterizada por la propiedad de medios de producción, se ubica en una situación laboral intermedia; si bien sus integrantes tienen ingresos más altos que los segmentos anteriores, en términos previsionales y de edad de ingreso al mercado laboral, están en una posición relativa mejor que los independientes, pero inferior a los trabajadores manuales de rutina. Por último, un porcentaje significativo de los jefes de hogar, especialmente en los segmentos empresariales e independientes, trabajan jornadas de trabajo prolongadas, no obstante que con retribuciones muy diferentes.

A pesar de esta desigual calidad de las oportunidades de trabajo, existe entre los miembros de las diversas clases sociales una percepción bastante generalizada sobre la mejoría de sus condiciones de vida. De hecho, más del 60% de los entrevistados considera que sus condiciones de vida son mejores o mucho mejores que las de sus padres. Solo entre los trabajadores agrícolas, este porcentaje es menor. De esta manera, los niveles de desigualdad social aparecen mitigados subjetivamente por la percepción de progreso que experimentan los encuestados.

Finalmente, en términos del acceso a las oportunidades de ingreso y educación, los datos señalan que el sistema de estratificación social chileno se caracteriza por la gran diferencia de estatus socioeconómico entre quienes están en las posiciones extremas (superiores o inferiores) de la escala y el resto que comparte condiciones relativamente similares. Esto queda reflejado en los datos del cuadro VIII.5.

CUADRO VIII.5

PROMEDIO DE EDUCACIÓN E INGRESOS SEGÚN CLASE SOCIAL

Esquema de ocho clases [a/]	Educación		Ingresos [b/]	
	Promedio	D.S. [c/]	Promedio	D.S.
I. Profesional	14,55	3,52	8,98	2,76
II. Pequeños empresarios	10,72	3,93	7,07	3,00
III. Servicio o rutina no manual	10,50	3,42	5,79	2,73
IV. Trabajadores independientes	8,55	3,68	5,30	2,48
V. Clase manual calificada	8,70	3,56	5,06	2,47
VI. Clase manual no calificada	8,11	3,59	5,00	2,27
VII. Propietarios agrícolas	7,05	4,38	4,33	2,79
VIII. Trabajadores agrícolas	5,64	3,22	3,37	1,62
Total	**9,67**	**4,45**	**5,85**	**2,9761**

Fuente: Instituto de Sociología de la Pontificia Universidad Católica de Chile (ISUC), Encuesta de movilidad, 2001.

a/ Se excluyen 55 casos correspondientes a miembros de las Fuerzas Armadas debido a la gran heterogeneidad interna que habitualmente presenta esta categoría social.

b/ Debido a las características de la escala de medición de ingresos las propiedades de estas variables son solo ordinales.

c/ Desviación standard.

Como se aprecia, no existen grandes diferencias de estatus socioeconómico entre los trabajadores no manuales de rutina, los trabajadores

independientes y los trabajadores manuales sean especializados o no.[18] Esto se relaciona con el hecho de que la distribución del ingreso en Chile tiende a ser bastante concentrada, en especial en el decil más rico. Sin embargo, si se extrae del análisis ese decil, la distribución tiende a igualarse significativamente. Por otra parte, el acceso a la educación básica y media ha tendido a expandirse para todos los estratos sociales.

2. *Oportunidades de educación y estratificación social*

La expansión de las oportunidades educacionales ocurrida durante las últimas décadas en el país significó un importante aumento de los niveles de escolaridad de la población respecto a la de sus padres, sobre todo en la cohorte de los más jóvenes (24 a 35 años) que acceden en una proporción importante al nivel postsecundario (veáse el cuadro VIII.6).

CUADRO VIII.6
COMPARACIÓN NIVEL EDUCACIONAL DE PADRES E HIJOS

	Madre	Padre	Hijo			
	Total porcentaje	*Total* porcentaje	*Total* porcentaje	Cohorte 56 y más años	Cohorte 36 a 55 años	Cohorte 24 a 35 años
Primaria o menos	69,2	65,9	38,0	58,8	33,6	24,6
Secundaria incompleta	13,0	12,4	26,4	20,2	27,3	31,4
Secundaria completa	14,6	15,1	16,9	11,6	18,4	19,4
Postsecundaria	3,2	6,7	18,7	9,4	20,7	24,6

Fuente: Instituto de Sociología de la Pontificia Universidad Católica de Chile (ISUC), Encuesta de movilidad, 2001.

Sin embargo, para analizar la igualdad de oportunidades en educación entre personas cuyos padres tenían distinto nivel formativo, es necesario estudiar el grado de apertura de los distintos niveles de destino para personas con diferente origen educacional. Ello permite analizar si la movilidad educativa reproduce o amplía el piso heredado por los padres que, en general, transfieren a sus hijos, a lo menos, su propio nivel de enseñanza en la

[18] Similares conclusiones entrega el estudio de Espinoza cuando señala que "la actual generación de trabajadores, al remontar en la escala de prestigio ocupacional, ha visto decrecer las recompensas sociales asociadas durante el período de sustitución de importaciones a esas posiciones" (2002, p. 9).

medida que constituye el piso mínimo de sus aspiraciones educacionales.

Este tipo de movilidad se analiza determinando la proporción de personas que tienen el mismo nivel educacional que sus padres y la proporción de quienes lo han superado o disminuido. Al respecto los datos de la encuesta señalan que el 41,7% de los entrevistados mantiene el piso heredado, cerca del 50% lo aumenta y solo el 9% lo disminuye. La cohorte de más edad (56 o más años) tiende a mantener el mismo nivel que sus padres, mientras en la generación más joven (entre 24 y 35 años) hay un 55,8% que tiene un nivel superior, lo que refleja la expansión de la oferta educativa antes mencionada.

Entre los entrevistados con padres con educación primaria o inferior, el 45% mantiene el mismo nivel y la otra mitad avanza; no obstante que en su mayor parte (27%) ellos solo llegan a secundaria incompleta. En el otro extremo, el 65% de los entrevistados con padres con niveles educativos más altos alcanza la educación postsecundaria. De los entrevistados cuyos padres tenían educación secundaria incompleta, más del 50% avanzó, completando la secundaria o alcanzando la postsecundaria. Entre los entrevistados con padres con secundaria completa, el 41,5% alcanza la postsecundaria.

Si se analizan por separado las distintas cohortes de entrevistados se puede controlar en alguna medida el efecto de la expansión generalizada de la estructura educacional (veáse el cuadro VIII.7).

Cuadro VIII.7

Nivel educacional del hijo según nivel educacional del padre

Cohorte 56 o más años

Hijo / Padre	Primario o menos	Secundario incompleto	Secundario completo	Postsecundario	Total
Primario o menos	67,4	20,0	8,1	4,6	100
Secundario incompleto	10,5	40,4	28,1	21,1	100
Secundario completo	10,1	22,8	29,1	38,0	100
Postsecundario	14,8	14,8	25,9	44,4	100
Total	**53,1**	**21,9**	**13,2**	**11,8**	**100** [a/]

a/ Muestra 56 o más años y que declara nivel educacional del padre (644 casos).

Cohorte 36 a 55 años

Padre \ Hijo	Primario o menos	Secundario incompleto	Secundario completo	Postsecundario	Total
Primario o menos	39,9	28,4	17,8	13,9	100
Secundario incompleto	12,6	26,4	25,3	35,7	100
Secundario completo	6,7	24,9	27,6	40,9	100
Postsecundario	5,8	13,6	11,7	68,9	100
Total	**29,2**	**26,6**	**19,7**	**24,4**	**100** a/

a/ Muestra entre 36 y 55 años y que declara nivel educacional del padre (1.489 casos).

Cohorte de 24 a 35 años

Padre \ Hijo	Primario o menos	Secundario incompleto	Secundario completo	Postsecundario	Total
Primario o menos	31,4	34,7	19,5	14,4	100
Secundario incompleto	15,1	34,0	14,2	36,8	100
Secundario completo	6,0	30,8	18,8	44,4	100
Postsecundario	1,8	7,0	24,6	66,7	100
Total	**21,8**	**31,5**	**19,0**	**27,7**	**100** a/

Fuente: Instituto de Sociología de la Pontificia Universidad Católica de Chile (ISUC), Encuesta de Movilidad, 2001.
a/ Muestra entre 24 y 35 años y que declara nivel educacional del padre (669 casos).

En la cohorte de 56 años o más, hay una fuerte estabilidad en los hijos de padres con educación primaria o menos, pues el 67,4% mantiene ese nivel (en el total de la muestra, sin diferenciar cohortes, el porcentaje es de un 45,2%). Entre los hijos de padres con educación secundaria completa, el 67,1% lo mantiene o mejora (cifra muy similar a la del total de la muestra, 70,5%).

En la generación intermedia (36 a 55 años), la proporción de hijos de padres con primaria o menos que se mantiene en el mismo nivel es de un 40% (67,4% en la generación anterior), mientras este porcentaje es solo de un 26,4% entre los que tienen padres con educación media incompleta (40,4% en la generación anterior). Por su parte, los hijos de padres con logros educativos más altos muestran mayor movilidad ascendente que la generación anterior, la que se hace más patente entre los hijos de padres con más altos logros. El 68,5% de los hijos de padres con secundaria com-

pleta iguala o supera ese nivel (67,1% en la generación anterior) y el 68,9% de los hijos de padres con educación postsecundaria mantiene ese nivel (44,4% en la generación anterior). Solo el 31,1% de este grupo no alcanza el nivel educativo paterno.

Por último, en la cohorte más joven, el grupo de hijos con padres de menor nivel educativo muestra más movilidad ascendente que las dos generaciones previas. Sin embargo, en el nivel educacional de origen siguiente, la situación empeora levemente, pues el 34% de los hijos de padres con secundaria incompleta permanecen en ese nivel (26,4% en la generación previa). Los hijos de padres con secundaria incompleta que tienen mayor educación en esta generación constituyen un 50,9% (contra un 61% en la generación anterior). Entre los hijos de padres con más educación, la situación es similar, ya que la movilidad ascendente mejora en el nivel bajo de este subgrupo y empeora levemente en el más elevado.

Estos datos indican que la generación de edad media es la que muestra mayores logros de movilidad ascendente de las tres generaciones, aunque hay una mejoría relativa entre la generación más joven y la más vieja.

En suma, la expansión de las oportunidades educacionales ha sido aprovechada de modo diferente por los individuos con distintos orígenes educacionales. Las personas con padres con educación postsecundaria tienen una mayor probabilidad de alcanzar ese nivel de escolaridad. Sin embargo, también existen oportunidades para aquellos con orígenes educacionales más bajos, especialmente entre las generaciones más jóvenes. Todo indica, por lo tanto, que el acceso a estas oportunidades se ha incrementado en hogares con diferente capital educativo de base. Queda la incógnita respecto a cómo este proceso se debilita por diferencias en la calidad de la enseñanza recibida o por procesos de devaluación educativa que afectan las posibilidades concretas de mejorar las condiciones de integración social.

D. Patrones de movilidad social en Chile

La movilidad social describe diacrónicamente el cambio de las posiciones de las personas en la estructura social, explorando sus determinantes. Dicho cambio tiene una dimensión intergeneracional (padres a hijos) y otra intrageneracional (a través de la vida de las personas).

Un paso previo del análisis de la movilidad es definir la estructura social en que ella tiene lugar, cuestión que hicimos en la sección anterior. Además, debe evaluarse la variación en las posiciones individuales a través

del tiempo, mediante cuadros de movilidad que clasifican a los individuos de acuerdo a sus clases en dos puntos del tiempo (origen y destino). En este caso, el origen será la posición de clase de los padres y el destino será la posición de clase actual de los hijos adultos.

La clasificación de clase de los padres se obtuvo con la pregunta de ocupación del jefe de hogar del entrevistado cuando tenía 14 años.[19] Cabe precisar que los padres no se agrupan en una generación determinada y, por tanto, no representan cohortes específicas, como ocurre en el caso de los entrevistados. Ello se debe a dos razones: i) la inclusión de padres está determinada por su fecundidad (quienes no tuvieron hijos quedan automáticamente excluidos y las personas con muchos hijos tienen más posibilidades de ser incluidas); y ii) la pertenencia generacional de los padres depende de su edad en el momento en que nació el entrevistado. Por tanto, este análisis mide el movimiento desde la posición de origen hasta la posición de destino, sin que ello posibilite extraer conclusiones respecto a la distribución de posiciones de origen. Dicho de otro modo, tanto origen como destino (posición actual) son atributos de la generación presente y no permiten extraer conclusiones precisas sobre otras generaciones (Duncan, 1966; Blau y Duncan, 1967).

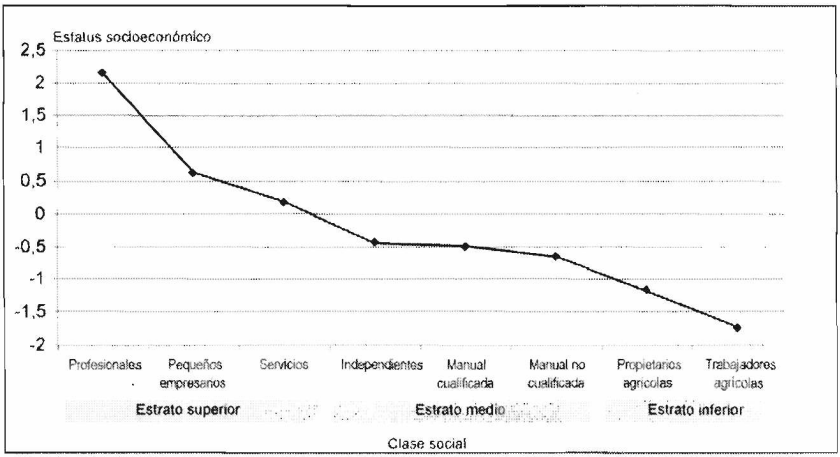
El análisis de movilidad en Chile se hizo con el esquema de ocho clases anteriormente presentado. Para capturar movimientos intergeneracionales ascendentes y descendentes es preciso ordenar jerárquicamente las clases sociales, para lo que se usa el promedio de los valores estandarizados de educación e ingresos de cada clase (véase el gráfico VIII.1).

El ordenamiento basado en el estatus socioeconómico presenta claras distancias entre las clases no manuales, manuales y agrícolas. Por tanto, se formaron tres estratos jerárquicos: el superior –formado por la clase profesional, los pequeños empresarios y la clase de servicios–, el medio –trabajadores independientes y clases manuales– y el bajo –propietarios y trabajadores agrícolas. Esta división no solo clasifica sectores en términos del criterio unidimensional de estatus socioeconómico, sino que también respeta las distinciones cualitativas que definen la estructura de estratificación, manual-no manual y urbano-rural (Sorensen, 1992).

---

[19] El entrevistado proporciona información sobre la persona que era jefe de hogar en el momento en que él tenía 14 años. En el 74,2% de los casos el jefe de hogar era el padre, en el 11,11%, la madre, y en el 14,7%, otra persona. Los estudios internacionales estiman que a los 14 años el joven está formando su bagaje de oportunidades en relación a sus condiciones de vida.

GRÁFICO VIII.1
CLASES POR NIVEL SOCIOECONÓMICO



Fuente: Instituto de Sociología de la Pontificia Universidad Católica de Chile (ISUC), Encuesta de Movilidad, 2001.

Ordenadas las clases de acuerdo a su posición en la estructura jerárquica, se puede analizar la movilidad intergeneracional a partir de la distribución cruzada de clases de padres e hijos en el cuadro de movilidad (véase el cuadro VIII.8).

La diagonal principal del cuadro (en negrita) indica inmovilidad, es decir, el hijo adulto hereda la posición de clase de su padre. El triángulo inferior izquierdo (debajo de la diagonal principal) señala movilidad ascendente, que se produce cuando el hijo progresa en el estatus socioeconómico. El triángulo superior derecho identifica una movilidad intergeneracional descendente.

1. Tipos de movilidad

A partir de los datos anteriores puede describirse el patrón de movilidad chileno, incluidas las movilidades total, estructural y relativa, y elaborar un modelo sintético para evaluar las oportunidades de movilidad de las personas.

La movilidad total considera al conjunto de los flujos origen-destino

y puede descomponerse en movilidad estructural y movilidad relativa. La primera de ellas se refiere al cambio en las distribuciones de clases de origen y destino, derivadas de cambios en la estructura productiva del país. Ella permite apreciar las modificaciones intergeneracionales del tamaño relativo de las clases, es decir, cuánto y en qué dirección se ha transformado la estructura social en cierto período. Por ejemplo, la clase profesional creció del 10,8% al 19,2% entre generaciones. Eso exigió que personas con orígenes en otras clases ingresasen a la clase profesional para cubrir la diferencia del 8,4% (19,2%-10,8%). Asimismo, si la clase de propietarios agrícolas disminuyó del 14,9% al 6,2% fue necesario que esa diferencia (8,7%) de la población actual que son hijos de propietarios agrícolas se desplazara hacia otras clases.

CUADRO VIII.8

MOVILIDAD SOCIAL INTERGENERACIONAL: DISTRIBUCIÓN DE LAS FRECUENCIAS PADRES-HIJOS [a/]

Hijos / Padres	Profesionales	Pequeños empresarios	Servicios o rutina no manual	Independientes	Manual calificado	Manual no calificado	Propietarios agrícolas	Trabajadores agrícolas	Total [b]
Profesionales	**190**	23	28	34	26	30	4	1	336 (10,7%)
Pequeños empresarios	35	**26**	6	14	16	29	3	0	129 (4,1%)
Servicios rutina no manual	53	8	**11**	23	16	38	0	2	151 (4,8%)
Independientes	83	11	29	**99**	65	110	14	12	423 (13,5%)
Manual calificada	69	10	26	86	**150**	149	6	22	518 (16,5%)
Manual no calificada	91	23	42	116	138	**219**	5	34	668 (21,3%)
Propietarios agrícolas	64	9	16	75	78	125	**37**	37	441 (14,1%)
Trabajadores agrícolas	18	17	22	69	83	151	20	**86**	466 (14,9%)
Total	**603 (19,3%)**	**127 (4,1%)**	**180 (5,7%)**	**516 (16,5%)**	**572 (18,3%)**	**851 (27,2%)**	**89 (2,8%)**	**194 (6,2%)**	**3.132 (100%)**

Fuente: Instituto de Sociología de la Pontificia Universidad Católica de Chile (ISUC), Encuesta de Movilidad, 2001.
a/ Según ocupación actual.
b/ Excluye Fuerzas Armadas y casos en los que no se conoce la condición.

A mayor cambio intergeneracional de la estructura de clases, mayor será la movilidad estructural originada únicamente en las variaciones de las distribuciones de origen y destino. Esto no implica que las personas de diferentes orígenes tengan oportunidades más igualitarias de acceder a diferentes destinos, sino solo que el cambio estructural hace que, necesariamente, un porcentaje de ellas se mueva hacia clases diferentes.

Para evaluar la igualdad de oportunidades se usa la movilidad relativa, referida a las oportunidades relativas de acceder a ciertos destinos que tienen personas de orígenes diferentes, controlado por la movilidad estructural. La movilidad relativa mide la igualdad de oportunidades o fluidez social más allá de transformaciones estructurales y responde a la pregunta ¿cuáles son las oportunidades de una persona con orígenes, por ejemplo, en la clase agrícola de acceder a la clase profesional? Ello permite determinar dónde se encuentran las fuentes de inmovilidad y entre qué clases existen barreras que impiden la movilidad (por ejemplo, entre clases manuales y no manuales, o entre la elite y las demás, etc.).

Los distintos tipos de movilidad se relacionan con diferentes fenómenos. La movilidad total se refiere al tamaño relativo de las clases, su composición y nivel de homogeneidad, e indica las oportunidades de movilidad potenciales que se crean o bloquean en una sociedad. La movilidad estructural tiene que ver con los cambios derivados de factores exógenos a la estructura de oportunidades, como los avances tecnológicos, cambios económicos y demográficos, estrategias de comercio internacional, entre otros. La movilidad relativa informa sobre el nivel de apertura que tienen distintas clases de destino para sujetos que provienen de diversas clases de origen. Puede ocurrir que un contexto de expansión de la clase profesional de servicio, que abre espacio para la movilidad ascendente, favorezca solo a las clases no manuales; o, en contraste, que una expansión moderada de esta clase se abra homogéneamente a todas las clases produciendo oportunidades similares para personas con distintos orígenes. Estos casos hipotéticos podrían tener la misma movilidad total, pero el primero mostraría alta movilidad estructural y baja movilidad relativa, mientras el segundo combinaría alta movilidad relativa con bajo cambio estructural. La diferencia entre ambos quedaría oculta si no se distinguen los componentes de la movilidad total.

2. *Análisis de la movilidad total*

La movilidad total se mide con la tasa de movilidad y el índice de disimilitud. La primera es el porcentaje de personas que ocupan una posición de clase distinta a la de sus padres. En Chile, esa tasa alcanza a un 73,9%.

Se ha destacado (Raczynski, 1973; Kerbo, 1998) que las diferencias observadas entre las distribuciones de clase de los padres y de los hijos fijan un límite inferior al volumen de movilidad social. Esta movilidad inducida por cambios en la estructura ocupacional representa el porcentaje de individuos que deben cambiar de ocupación para que las dos distribuciones se igualen. Esta movilidad, medida por el índice de disimilitud, es de un 19,9%.[20]

Otra medida útil es la tasa de movilidad vertical, que calcula los movimientos de ascenso y descenso en la jerarquía social en términos de niveles socioeconómicos. Para evaluar la movilidad vertical se usan los tres estratos jerárquicos en que se dividió la estructura de clases chilena (véase el gráfico VIII.1). Si un individuo ocupa una posición de clase en un estrato jerárquico diferente al de su padre, tendrá movilidad vertical (ascendente o descendente). En cambio, si permanece en el mismo estrato que su padre (aunque no en la misma clase, que indica inmovilidad) su movilidad es horizontal (véase el cuadro VIII.9).

CUADRO VIII.9
TIPOS DE MOVILIDAD
(En porcentajes)

Tipo de movilidad	Tasa (respecto del total)
1. Tasa de movilidad total	73,9
2. Tasa de inmovilidad	26,1
Individuos que experimentan movilidad:	
3. Vertical (n=individuos móviles)	46,0
4. Horizontal (n=individuos móviles)	27,9
5. Vertical ascendente (n=individuos con movilidad vertical)	35,5
6. Vertical descendente (n=individuos con movilidad vertical)	10,5

Fuente: Instituto de Sociología de la Pontificia Universidad Católica de Chile (ISUC), Encuesta de movilidad, 2001.

[20] Esta proporción es un poco más baja que la detectada por Raczynski (1973, p.15) para el Gran Santiago a comienzos de los años sesenta (28,2%). El índice de disimilitud expresa la proporción mínima de individuos móviles y es igual a la mitad de la suma de las diferencias
(continúa en la página siguiente)

El 73,9% de la población chilena experimentó algún tipo de movilidad, mientras el resto permaneció en la misma clase de su padre. La movilidad total se descompone en un 46% de movilidad vertical y un 27,9% de movilidad horizontal, es decir, la que permanece en el mismo estrato. Aun cuando la movilidad total es significativa, casi un tercio de ella (27,9%) es de distancia corta y no implica un cambio radical de estatus socioeconómico (esto es, nivel de bienestar material) de los individuos.

Por último, la gran mayoría de la movilidad vertical total (35,5/46=77,2%) corresponde a movilidad ascendente, lo que indica la apertura de oportunidades disponibles. Queda por resolver cuánto de esta apertura responde solamente a la movilidad estructural (es decir, transformaciones que expanden las clases en el sector alto de la estructura social) y cuánto a una efectiva expansión de oportunidades medida a través de la movilidad relativa.

Sin embargo, antes de pasar a este análisis, hay que describir el tercer método de análisis de la movilidad absoluta: los porcentajes de salida (*outflow*) y de entrada (*inflow*). Los primeros indican la distribución de destinos para cada categoría de origen y los segundos, la distribución de orígenes para cada categoría de destino (véanse los cuadros VIII.10 y VIII.11). La primera distribución señala a qué clases alimenta cada clase de origen; la segunda distribución indica de qué clase recluta cada clase de destino. Así, estas distribuciones de entrada y salida describen los procesos de formación y composición de las clases.

El cuadro VIII.10 muestra que, en algunas clases, el porcentaje mayor de la distribución de *salida* está en la diagonal principal. Esto ocurre con los profesionales (56,5%), los trabajadores manuales calificados (29%) y los manuales no calificados (32,8%). Ello indica que la mayor parte de las personas con origen en esas clases tiene como destino la misma clase, lo que determina una alta estabilidad a través del tiempo. Cabe destacar que la clase profesional entrega más de la mitad de sus descendientes a la misma clase. Esta alta tasa está influida por el gran crecimiento de dicho sector en las últimas décadas (que duplica su representación en la estructura de clases de un 10,8% a un 19,2% del total). Esto hace que esta clase demande individuos. Los más aptos serían aquellos con orígenes en la misma clase

absolutas entre las distribuciones de origen (padre) y de destino (entrevistado). Este índice es moderado, semejante al promedio de los países de Europa occidental (Erikson y Goldthorpe, 1992), pero inferior al de países en desarrollo que recompusieron su estructura de clases, como por ejemplo Corea, donde este índice alcanza al 46% (Park, 1999) y Brasil, con un 34% (Costa-Ribeiro, 2002).

y que cuentan con los recursos necesarios para ingresar (capital humano formal, credenciales, contactos, etc.).

En contraste, las clases de servicios y los propietarios agrícolas presentan una muy baja herencia (7,3% y 8,4% respectivamente), lo que se explica en el caso de los últimos por la drástica reducción de su tamaño relativo entre orígenes y destino (del 14,1% al 2,9%). En cuanto a los trabajadores agrícolas, solo el 18,5% se mantiene en ella y casi un tercio de aquellos con orígenes en la clase de trabajadores agrícolas son trabajadores manuales no calificados. Esto podría verse como una gran apertura de oportunidades para personas con origen rural y suponer una amplia permeabilidad de una barrera dura de la movilidad, como la que existe entre ocupaciones agrícolas y no agrícolas. Sin embargo, esa conclusión no tomaría en cuenta que la clase de trabajadores agrícolas se redujo del 14,9% al 6,2% entre generaciones, poniendo un límite máximo a la proporción de la clase de origen que continúa en ella y forzando a una proporción alta de personas con orígenes agrícolas a buscar otras ocupaciones.

No pueden extraerse conclusiones sobre el cambio de oportunidades relativas para miembros de distintas clases basándose en medidas de movilidad total, como flujos de entrada o salida, ya que ellos no controlan por el cambio en tamaño relativo de las clases. Cualesquiera sean las causas de los flujos de salida, reflejan que las clases de profesionales y trabajadores manuales, a diferencia de las clases de servicios, tienen una alta estabilidad temporal.

Por su parte, la distribución de entrada (véase el cuadro VIII.11) indica la proveniencia de los miembros de cada clase, es decir, la distribución de sus orígenes. Su análisis complementa el anterior, proporcionando información sobre la homogeneidad en la composición de las clases como base potencial de identidad colectiva. Clases de orígenes más homogéneos cuentan con más recursos para organizarse como actores colectivos. La distribución de entrada tiene más altos porcentajes en la diagonal principal, indicando un alto autorreclutamiento de clases y es más concentrada que la distribución de salida.

En la distribución de entrada para todas las clases –exceptuando la de servicios y los independientes– el porcentaje en la diagonal principal es el más alto. Esto indica que la mayor parte de sus miembros provienen de la misma clase, lo que sugiere un alto grado de homogeneidad en la composición de las clases actuales. Los casos extremos son las clases agrícolas, donde casi la mitad de sus miembros actuales son autorreclutados. Es interesante destacar que en ambas clases agrícolas aproximadamente

dos tercios tienen origen agrícola. De hecho, si se excluye la clase profesional, al menos el 10% de todas las clases proceden de la clase de trabajadores agrícolas y al menos el 20% del sector agrícola.

Al integrar las distribuciones de entrada y salida se distinguen clases que tienen elevada herencia y alto autorreclutamiento y otras con reducida herencia y bajo autorreclutamiento. El primer tipo caracteriza a la clase profesional y a las dos clases manuales y las define como las más homogéneas en la estructura social chilena, lo que podría tener efectos en la identidad colectiva de sus miembros. Estas tres clases son las más poderosas en cuanto a organización colectiva (sea en términos de organizaciones empresariales y profesionales, o de sindicatos).[21]

[2] No se cuenta con información empírica suficiente para probar estas hipótesis.

Cuadro VIII.10

Porcentajes de distribución de *salida*

	1 Profesional	2 Pequeños empresarios	3 Servicios o rutina no manual	4 Independiente	5 Manual calificada	6 Manual no calificada	7 Propietario agrícola	8 Trabajador agrícola	Total
1. Profesional	**56,5**	6,8	8,3	10,1	7,9	8,9	1,2	0,3	100
2. Pequeños empresarios	27,1	**20,2**	4,7	10,9	12,4	22,4	2,3	-	100
3. Servicios o rutina no manual	35,1	5,3	**7,3**	15,2	10,6	25,2	-	1,3	100
4. Independientes	19,6	2,6	6,9	**23,4**	15,4	26,0	3,3	2,8	100
5. Manual calificada	13,3	1,9	5,0	16,6	**29,0**	28,8	1,2	4,2	100
6. Manual no calificada	13,6	3,4	6,3	17,4	20,7	**32,8**	0,7	5,1	100
7. Propietarios agrícolas	14,5	2,0	3,6	17,0	17,7	28,4	**8,4**	8,4	100
8. Trabajadores agrícolas	3,9	3,6	4,7	14,8	17,8	32,4	4,3	**18,5**	100
Total	19,3	4,1	5,7	16,5	18,3	27,1	2,8	6,2	100

Cuadro VIII.11

Porcentajes de distribución de *entrada*

	1 Profesional	2 Pequeños empresarios	3 Servicios o rutina no manual	4 Independiente	5 Manual calificada	6 Manual no calificada	7 Propietario agrícola	8 Trabajador agrícola	Total
1. Profesional	**31,5**	18,1	15,6	6,6	4,5	3,5	4,5	0,5	10,7
2. Pequeños empresarios	5,8	**20,5**	3,3	2,7	2,8	3,4	3,4	-	4,1
3. Servicios o rutina no manual	8,8	6,3	**6,1**	4,5	2,8	4,5	-	1,0	4,8
4. Independientes	13,8	8,7	16,1	**19,2**	11,4	12,9	15,7	6,2	13,5
5. Manual calificada	11,4	7,9	14,4	16,7	**26,2**	17,6	6,7	11,3	16,5
6. Manual no calificada	15,1	18,0	23,4	22,4	24,2	**25,7**	5,6	17,5	21,4
7. Propietarios agrícolas	10,6	7,1	8,9	14,5	13,6	14,7	**41,6**	19,2	14,1
8. Trabajadores agrícolas	3,0	13,4	12,2	13,4	14,5	17,7	22,5	**44,3**	14,9
Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Fuente: Instituto de Sociología de la Pontificia Universidad Católica de Chile (ISUC), Encuesta de movilidad, 2001.

El segundo tipo caracteriza a la clase de servicios, que cumple el papel de distribuidora de posiciones, reteniendo un pequeño porcentaje de sus miembros en ella y reclutando un alto porcentaje desde otras clases, en particular de las clases manuales e independientes. Es preciso señalar que esta clase se ubica inmediatamente sobre el límite manual-no manual, lo que probablemente la convierte en un destino aceptable para personas originarias de las clases no manuales altas que sufren movilidad descendente, así como para aquellos de las clases manuales que experimentan movilidad ascendente.

Finalmente, el análisis de las distribuciones de *entrada* y *salida* permite poner a prueba dos hipótesis respecto de la estructura social chilena:

i) La hipótesis de clausura, según la cual el acceso a la elite estaría cerrado para miembros de otras clases. La comprobación o rechazo de esta se logra con la distribución de *entrada*, que indica que si bien la clase profesional recluta gran parte de sus miembros en su interior, aproximadamente el 40% de ellos proviene de las clases manuales o agrícolas. Por tanto, corresponde rechazar la hipótesis de clausura. La composición de la elite chilena es heterogénea.

ii) La hipótesis de zona de freno sugiere que sería difícil cruzar la barrera manual-no manual y experimentar movilidad larga, en cualquier dirección. Comúnmente, quienes cruzan la barrera se mueven desde la clase no manual más baja a la manual más alta, o viceversa. Empíricamente, esta hipótesis se traduciría en que los individuos procedentes de la clase manual calificada tienen mayor probabilidad de acceder a las clases no manuales que los individuos con origen en las clases manuales no calificadas. Sin embargo, podrían acceder casi solamente a las ocupaciones no manuales más bajas y tendrían una probabilidad casi nula de acceder a posiciones altas. Asimismo, las personas provenientes de la clase de rutina no manual tienen más probabilidades que las personas originarias de clases no manuales altas de descender a clases manuales y, si lo hacen, se ubicarán en la parte alta de la jerarquía manual, sin descender distancias largas.

Para comprobar esta hipótesis se requiere analizar la distribución de *salida*. Descartando, por ahora, la clase de los trabajadores independientes (debido a que sus miembros pueden tener ocupaciones tanto manuales como no manuales), se observa que un porcentaje menor pero

significativo de las clases no manuales tiene como destino clases manuales (aproximadamente, el 17% en la clase profesional, el 34,9% entre la pequeña burguesía y el 35,8% en la clase de servicios baja). Si bien la clase profesional transita hacia la clase manual en menor proporción, no se aprecian grandes diferencias entre empresarios y la clase de rutina no manual o de servicio baja. Además, quienes descienden a clases manuales van en la mayoría de los casos a la clase no calificada, en vez de hacerlo a la calificada.

Estos antecedentes llevan a rechazar la hipótesis de "zona de freno", lo mismo respecto a las personas con orígenes manuales que se mueven hacia el sector no manual. La clase manual no calificada y calificada tienen oportunidades de movilidad ascendente hacia posiciones de rutina no manual, pequeña burguesía e incluso servicio alto. Debe concluirse que, debido a la significativa transformación de la estructura social, sobre todo por la expansión de la elite no manual y la reducción de las clases agrícolas, las oportunidades de movilidad han sido afectadas favorablemente.

El análisis de *entrada* y *salida* provee información sobre el proceso de estratificación y en especial sobre la composición y cambio de las clases a nivel agregado. Su limitación es que no se ajusta por el cambio en el tamaño relativo de las clases sociales,[22] con lo que impide analizar la igualdad de oportunidades neta. Cabe recordar que una alta tasa de movilidad resulta tanto de la movilidad estructural, como de la asociación entre origen y destino neta del cambio estructural (movilidad relativa). Por el contrario, una tasa de movilidad baja se presenta cuando las distribuciones de origen y destino son similares y cuando, junto a ello, hay una alta asociación entre origen y destino (Hout, 1989). En lo que sigue, se separarán estos efectos, estimándose el nivel de movilidad estructural, para obtener así una medida de control que permita analizar la movilidad relativa que identifica el cambio neto de oportunidades.

---

[22] Por ejemplo, como indica el cuadro VIII.10, solo el 1,2% de la clase de servicios alta tiene como destino la clase de propietarios agrícolas, pero el 8,9% va a la clase de trabajadores manuales no calificados. Eso indicaría que las oportunidades de las personas con orígenes en la clase de servicio alta de convertirse en trabajadores manuales son siete veces mayores (8,9/1,2) que las de convertirse en propietarios agrícolas. Para saber si esto es correcto hay que considerar que los trabajadores manuales no calificados representan hoy el 27,1% de la población total y los propietarios agrícolas solo un 2,8%. Esto es, la clase de servicio alta está subrepresentada en un 67,2% (1-(8,9/27,1)) en la clase de trabajadores manuales no calificados, en cuanto su sobrerrepresentación en la clase de propietarios agrícolas es solo de un 57% (1-(1,2/2,8)). En otras palabras, los porcentajes de *salida* no son comparables en las distintas columnas.

3. *Análisis de la movilidad relativa*

Para determinar la movilidad relativa, hay que evaluar la movilidad usando como parámetro de comparación la hipótesis de no asociación (independencia estadística) entre origen y destino social, es decir, suponiendo una movilidad perfecta, lo que indica, una vez controlado por el cambio en el tamaño de las clases de origen y destino (cambio estructural), que las posibilidades de acceder a cualquier clase de destino son independientes del origen, es decir, son iguales para todos los individuos, independientemente de su origen social.

Cuando la movilidad es perfecta no hay asociación entre origen y destino, y las frecuencias de la tabla movilidad están determinadas solo por el tamaño de las clases en ambas generaciones. Para probar si el cuadro empírico no se aparta significativamente de la movilidad perfecta se usan dos test estadísticos estándares: Chi-cuadrado (χ^2) y el test de razón de verosimilitud (L^2) (Powers y Xie, 1998). En el caso chileno, se obtuvo un $\chi^2 = 788.8$ y un $L^2 = 738.5$, para 49 grados de libertad. En ambos test $p<.001$.

Esos resultados indican que el patrón de movilidad chileno se aparta de la hipótesis de movilidad perfecta, es decir, hay importantes asociaciones entre origen y destino, que es lo esperable. De hecho la hipótesis de movilidad perfecta se usa para comparar distintos modelos que describen la movilidad relativa, donde lo relevante es determinar la mejoría del modelo en relación con la movilidad perfecta.

El cuadro VIII.12 presenta las frecuencias esperadas en el cuadro de movilidad chilena, si hubiera movilidad perfecta y si lo único que determinara las posiciones de origen y destino fuera el tamaño relativo de las clases en ambas generaciones.

Cuadro VIII.12

Frecuencias esperadas bajo la hipótesis de no asociación o movilidad perfecta [a/]

	1 Profesional	2 Pequeños empresarios	3 Servicios o rutina no manual	4 Independiente	5 Manual calificada	6 Manual no calificada	7 Propietario agrícola	8 Trabajador agrícola	Total
1. Profesional	65	14	19	55	61	91	10	21	336
2. Pequeños empresarios	25	5	7	21	24	35	4	194	315
3. Servicio o rutina no manual	29	6	9	25	28	41	4	9	151
4. Independientes	81	17	24	70	77	115	12	26	422
5. Manual calificada	100	21	30	85	95	141	15	32	519
6. Manual no calificada	129	27	38	110	122	182	19	41	668
7. Propietarios agrícolas	85	18	25	73	81	120	13	27	442
8. Trabajadores agrícolas	90	19	27	77	85	127	13	29	467
Total	604	127	179	516	573	852	90	379	3.320

Fuente: Instituto de Sociología de la Pontificia Universidad Católica de Chile (ISUC), Encuesta de movilidad, 2001.
a/ Las frecuencias esperadas se calculan con la siguiente formula: $F_{ij}=n_i*n_j/N$, donde F_{ij} es la frecuencia esperada en la celda i,j del cuadro, n_i es el marginal de fila i (clase de origen i), n_j es el marginal de columna j (clase de destino j).

El modelo de movilidad perfecta contiene una estrategia para medir la movilidad relativa, que consiste en el cálculo de la razón de movilidad para cada celda del cuadro. Esta razón en la celda i,j es la que se establece entre la frecuencia observada en ella (véase el cuadro VIII.8) y la frecuencia esperada en un esquema de movilidad perfecta (véase el cuadro VIII.12) y se presenta en el cuadro VIII.13. La base de esta estimación es que la razón entre movilidad observada y esperada, cuando no hay asociación en el cuadro, es una buena medida del nivel de asociación empírica.

Cuadro VIII.13
Razones de movilidad

	1 Profesional	2 Pequeños empresarios	3 Servicios o rutina no manual	4 Independiente	5 Manual calificada	6 Manual no calificada	7 Propietario agrícola	8 Trabajador agrícola	Total
1. Profesional	**2,94**	1,69	1,45	0,61	0,42	0,33	0,42	0,05	336
2. Pequeños empresarios	1,41	**4,97**	0,81	0,66	0,68	0,83	0,82	0,00	315
3. Servicios o rutina no manual	1,82	1,31	**1,27**	0,92	0,58	0,93	0,00	0,21	151
4. Independientes	1,02	0,64	1,19	*1,42*	0,84	0,96	1,16	0,46	422
5. Manual calificado	0,69	0,48	0,87	1,01	**1,59**	1,06	0,41	0,69	519
6. Manual no calificado	0,71	0,85	1,09	1,05	1,13	**1,21**	0,26	0,82	668
7. Propietarios agrícolas	0,75	0,50	0,63	1,03	0,97	1,04	**2,95**	1,35	442
8. Trabajadores agrícolas	0,20	0,90	0,82	0,90	0,98	1,19	1,51	**2,98**	467
Total	604	127	179	516	573	852	90	379	3.320

Fuente: Instituto de Sociología de la Pontificia Universidad Católica de Chile (ISUC), Encuesta de Movilidad, 2001.

Las razones de movilidad mayores que 1 indican frecuencias más altas que las esperadas bajo la hipótesis de movilidad perfecta, mientras las menores señalan frecuencias más bajas (las razones mayores que 1 están indicadas con negrita en la diagonal principal o subrayadas).

Las razones de movilidad indican, por ejemplo, que el número de personas que accede a la clase de servicio proveniente de esa misma clase es casi tres veces mayor que el número que accedería si hubiera movilidad perfecta, en tanto que quienes descienden de la clase de servicio a trabajadores agrícolas son solo 0,05, esto es, 20 veces menos de lo esperado. Asimismo, los que ascienden de trabajadores agrícolas a la clase de servicio son solo 0,2 (cinco veces menos).

Este cuadro sintetiza las características más evidentes de la estructura de estratificación de los hombres jefes de hogar en Chile. Primero, la herencia de clases es mayor que lo presupuestado bajo movilidad perfecta, como muestran las altas razones de movilidad en la diagonal principal. Segundo, a pesar de la alta inclinación a la herencia de clases, hay movilidad significativa (celdas subrayadas). La movilidad tiende a ser más ascendente (triángulo bajo y a la izquierda de la diagonal principal) que descendente (triángulo sobre y a la derecha de la diagonal principal). Tercero, la movilidad es, por lo general, de corta distancia, debido a que la mayor parte de las celdas subrayadas son aledañas a la diagonal principal.

En relación con el primero de estos puntos, todas las celdas de la diagonal principal tienen razones mucho mayores que 1, lo que indica un predominio de la herencia de clases, en especial, entre los pequeños empresarios, trabajadores agrícolas, propietarios agrícolas y la clase profesional, lo que se explica en términos de recursos y barreras. Con excepción de los trabajadores agrícolas, todas estas clases poseen recursos específicos fácilmente transferibles entre generaciones: en el caso de los propietarios agrícolas, la tierra; en los profesionales, el acceso a capital humano (básicamente bajo la forma de educación superior de calidad) y en la clase de pequeños propietarios, la propiedad. Los trabajadores agrícolas enfrentan limitaciones para moverse tanto hacia la otra clase agrícola (debido a la carencia y dificultad de acceso a la propiedad), como hacia las clases urbanas (carencia de capital humano), por lo que tienden a permanecer en su clase de origen.

El segundo punto indica la existencia de movilidad, especialmente ascendente, entre los hombres jefes de hogar, en general sin traspasar la barrera manual-no manual (si usamos la convención de dividir en tres grandes estratos jerárquicos, y consideramos a las clases de empresarios

y de trabajadores independientes como no manuales). El único caso en que se traspasa dicha barrera es el de trabajadores manuales no calificados que se movilizan a la clase de servicios baja o de rutina no manual. Aquéllos con orígenes agrícolas tienen probabilidad de moverse hacia la clase manual (independientes y manual no calificada), sin hacer un "doble salto" hacia las clases no manuales.

Los movimientos descendentes son escasos. Hay solo cuatro casos simétricos respecto de las altas frecuencias de movilidad ascendente, por ejemplo, la posibilidad de que algunos propietarios agrícolas se transformen en trabajadores del agro, debido a la pérdida o venta de tierra de baja productividad, o las instancias de movilidad descendente –de corta distancia– hacia clases no manuales que experimenta la clase profesional o de servicio alta. El movimiento de "corta distancia" se puede entender por la relativa impermeabilidad de las barreras entre sectores no manual, manual y agrícola.

Aunque el uso de razones de movilidad permite un diagnóstico preliminar de las oportunidades de movilidad, es un método que presenta limitaciones, porque depende de los totales de fila y columna del cuadro, por ende, dos cuadros con distintas frecuencias de marginales no pueden tener las mismas razones de movilidad. Es decir, cuadros con idénticas asociaciones entre origen y destino, pero distribuciones marginales diferentes, necesariamente presentarán razones de movilidad distintas. De este modo, las razones de movilidad varían entre 0 y un máximo variable, dependiendo de los marginales asociados (Hauser, 1980; Tyree, 1973).[23]

Debido a estas limitaciones, el análisis de la movilidad relativa se basa actualmente en las llamadas razones de probabilidades relativas (*odds-ratios*),[24] cuya ventaja es que son completamente independientes de un cambio tanto de filas como de columnas y, por tanto, permiten medir la movilidad relativa controlando por cambios en los tamaños de las clases entre origen y destino (movilidad estructural). Las razones de probabilidades relativas permiten explorar los niveles de asociación que existen en el cuadro y dónde se concentran las mayores y menores asociaciones.

---

[23] Específicamente, el máximo posible que puede tomar la razón de movilidad es un valor recíproco al marginal más grande asociado a esa celda.

[24] En un cuadro de 2x2 los cocientes de probabilidades relativas se construyen de la siguiente forma: $\alpha = f_{11}f_{22}/f_{12}f_{21}$. La asociación origen y destino en un cuadro con R filas y R columnas (R = número de clases) se puede expresar en términos de los $(R-1)^2$ cocientes de probabilidades relativas obtenidos para cada uno de los subcuadros de 2x2 que la constituyen.

De este modo describen las oportunidades de movilidad para personas con distintos orígenes.[25]

4. Descripción del régimen de movilidad relativa en Chile a través de razones de probabilidades relativas

Con el método de log-lineal de independencia cuasi perfecta se puede apreciar la inclinación a la inmovilidad que caracteriza a cada clase social en Chile, al estimar un parámetro de herencia para cada clase y asumir independencia en el resto del cuadro. A un nivel intuitivo, este modelo presume que el único factor que explica la movilidad es la herencia de clase y, al tomarla en cuenta, no hay asociación entre origen y destino social. El modelo no describe el cuadro adecuadamente. El valor del test de razón de verosimilitud (L^2) es 253,7 para 41 grados de libertad, lo que produce $p<.001$.

Este valor indica que el patrón de movilidad chileno contiene asociaciones entre clases que van más allá de la herencia. Sin embargo, el modelo de independencia casi perfecta es significativamente mejor que el modelo de movilidad perfecta. La bondad de ajuste del modelo de movilidad perfecta, medida a través del test L^2 era 738.5. Usando la razón de los test L^2 para ambos modelos, puede concluirse que el modelo de movilidad cuasi perfecta explica 65,7% (1-[253.7/738.5]) de la asociación no explicada bajo el modelo de independencia perfecta. En otras palabras, casi dos tercios de la asociación entre clases de origen y clases de destino en el Chile de hoy se explica por la herencia de clases.

[25] Para referencias técnicas, ver Hout (1983), Powers y Xie (1998).

Cuadro VIII.14

Parámetros de herencia para cada clase [a/]

Clase	Nivel de la herencia
1. Profesional	1,91 [b/]
2. Pequeños empresarios	1,84 [b/]
3. Servicios o rutina no manual	0,11
4. Independientes	0,34 [b/]
5. Manual calificados	0,59 [b/]
6. Manual no calificados	0,12
7. Propietarios agrícolas	1,38 [b/]
8. Trabajadores agrícolas	1,54 [b/]

Fuente: Instituto de Sociología de la Pontificia Universidad Católica de Chile (ISUC), Encuesta de Movilidad, 2001.
a/ Parámetros obtenidos sobre la base del modelo log-lineal de independencia casi perfecta.
b/ Significativo al nivel 05.

El modelo de movilidad cuasi perfecta produce parámetros que miden la propensión a la herencia (inmovilidad) de cada clase, presentados en el cuadro VIII.13. Las clases con mayor nivel de herencia se ubican en ambos extremos de la jerarquía de estatus socio-económico: la elite formada por la clase profesional y los pequeños empresarios, y el sector agrícola. Es interesante notar que el nivel de herencia de los propietarios agrícolas, si bien es alto, es más bajo que el de trabajadores agrícolas y de la elite. Este patrón difiere claramente de otros países (Erikson y Goldthorpe, 1992), lo que se explica probablemente por el drástico cambio del sistema de propiedad de la tierra (reforma agraria) y la posterior creación de un mercado agrícola orientado a la exportación, modificando el sistema de transferencia de la tierra entre generaciones.

En los trabajadores independientes se consigna un bajo nivel de herencia en relación con las otras clases independientes (pequeños empresarios y propietarios agrícolas). Esto se diferencia de los países industrializados probablemente debido a las características del trabajo independiente en Chile, asociado a empresas de alta inestabilidad e informalidad. Las personas acceden a él cuando pierden su empleo en el sector formal o al no encontrar uno satisfactorio (el fenómeno de "emprendimiento forzado"), por lo que muchas de estas empresas no permiten el desarrollo de un capital que sea traspasable entre generaciones. Así, su nivel de herencia es muy inferior al de las otras clases independientes.

Este análisis confirma que las clases con menor herencia son las de servicios y los trabajadores manuales no calificados, ya que comparten el rasgo de ubicarse inmediatamente sobre la barrera que separa los sectores no manual, manual y agrícola. La clase de servicio baja está encima de la valla no manual-manual y la clase manual no calificada, del sector agrícola, convirtiéndolas en clases fluidas que cumplen el papel de distribuidoras de población, porque los miembros más exitosos migran hacia niveles más altos de su sector (no manual y manual, respectivamente) y porque reciben miembros que descienden desde otras clases no manuales, en el caso de la clase de servicios baja, y movilidad ascendente desde el sector agrícola, en el caso de la clase manual no calificada.

Por último, para analizar sistemáticamente las oportunidades de movilidad entre las distintas clases, se presentan las razones de probabilidades relativas:

Cuadro VIII.15

Razones de probabilidades relativas de movilidad entre clases

	1 Profesionales	2 Pequeños empresarios	3 Servicio o rutina no manual	4 Independiente	5 Manual calificada	6 Manual no calificada	7 Propietarios agrícolas	8 Trabajadores agrícolas
1. Profesionales	1	4,76	1,32	9,13	13,7	29,4	30,4	878,6
2. Pequeños empresarios		1	3,63	13,7	23,8	5,5	33,0	244,1
3. Servicio o rutina no manual			1	1,0	2,5	1,0	29,7	29,7
4. Independiente				1	2,75	1,65	3,6	8,9
5. Manual calificada					1	1,65	15,4	5,9
6. Manual no calificada						1	9,3	3,6
7. Propietarios agrícolas							1	4,8
8. Trabajadores agrícolas								1

Fuente: Instituto de Sociología de la Pontificia Universidad Católica (ISUC), Encuesta de movilidad, 2001.

Para interpretar estos resultados, tómese por ejemplo las razones de probabilidades relativas entre la clase profesional y la clase manual calificada. Estos comparan, de forma no muy parsimoniosa pero correcta, la probabilidad de que alguien con origen en la clase profesional tenga como destino la misma clase en vez de la manual calificada, contrapuesta a la probabilidad de que alguien con origen en la clase manual calificada tenga como destino la clase profesional, en vez de su clase de procedencia. Si no hubiera asociación entre clases y si los individuos de cualquier origen tuvieran la misma probabilidad de pertenecer a cualquiera (controlado por los tamaños relativos de las clases) esta razón sería equivalente a 1.

El sentido común indica que la probabilidad de que alguien proveniente de la elite profesional tenga como destino la clase profesional en vez de la clase manual calificada, es más alta que la probabilidad que los hijos de trabajadores manuales cualificados tienen de llegar a la clase profesional versus la clase trabajadora manual. Concretamente, el cuadro indica que la probabilidad es 13,7 veces más alta. Si bien las oportunidades de movilidad entre estos dos grupos son desiguales, son más igualitarias que si se comparan las oportunidades de movilidad entre esta misma clase profesional y la clase de los trabajadores agrícolas. En este caso, las oportunidades de que alguien cuya procedencia es la clase profesional o de servicios alta pertenezca a la misma clase respecto de alguien cuyo origen está en la clase de trabajadores agrícolas son 879 veces más altas, lo que señala que la movilidad de "distancia larga" entre clases agrícolas y la elite es prácticamente imposible.

Por otra parte, las razones de probabilidades relativas indican que existe una enorme barrera entre las clases no manuales y las agrícolas. Entre estas y las clases no manuales y manuales se observan vallas importantes para la elite no manual, pero mucho menores para la clase de rutina no manual. Finalmente, las barreras entre clases manuales y propietarias agrícolas son mayores que entre aquellas y los trabajadores agrícolas, aunque ambas son significativas.

El cuadro muestra alta fluidez entre las clases intermedias (rutina no manual, independientes y clases manuales) con *razones* de probabilidades relativas cercanas a 1, aunque ello no implique grandes cambios en el nivel de bienestar material y las oportunidades de educación e ingreso (como muestra el gráfico VIII.1). Se denotan, por otro parte, las grandes barreras respecto a las clases extremas, especialmente la elite profesional y las clases agrícolas. Es interesante consignar la elevada igualdad de oportunidades de movilidad entre las clases profesional y de servicio, lo que sí implica un cambio significativo

en el nivel de vida. Este hallazgo señala posibilidades de movilidad ascendente desde orígenes en el trabajo de oficina y administrativo hacia ocupaciones profesionales. Este fenómeno se asocia probablemente a la inversión en capital humano, mediante la educación superior de los hijos.

E. Conclusiones

Este estudio muestra que el sistema de estratificación experimentó importantes cambios en los extremos de la estructura de clase. A diferencia de lo ocurrido en otros países, la estructura ocupacional chilena ha tendido a reproducir relaciones de servicios y contractuales en ocupaciones definidas como formales, traduciéndose en el fortalecimiento de la clase de servicio y de los segmentos asalariados o dependientes en ocupaciones calificadas y no calificadas. Asimismo, se ha expandido la clase de los pequeños empresarios acorde con la reducción de las ocupaciones en el aparato estatal y el crecimiento del mercado. Estos segmentos sociales se estructuran alrededor de ocupaciones terciarias, donde existe amplia diferenciación y heterogeneidad. En este sentido, en la nueva estructura de clase se ha debilitado el componente clasista.

Los niveles de desigualdad social en las formas de inserción laboral y retribución son mitigados por la percepción y el efectivo proceso de movilidad social experimentado por los jefes de hogar varones en las últimas décadas. Es posible afirmar, entonces, que el crecimiento económico y la expansión del mercado aumentan, por una parte, las oportunidades de trabajo e ingreso para quienes ocupan las posiciones más altas de la jerarquía social, acrecentando los niveles de desigualdad social y, por otra, también aumentan –aunque en menor grado– las oportunidades de movilidad para aquellos que ocupan posiciones subordinadas en la sociedad chilena.

Desde la óptica del acceso a la estructura de oportunidades de vida, se observa que la expansión de las oportunidades educacionales ha sido aprovechada de un modo diferencial. Los más beneficiados son los que acceden a la educación postsecundaria, que les permite mantenerse o ingresar a la parte alta de la jerarquía social. En una proporción significativa, este logro educacional es la herencia educativa de sus padres, que constituye una de las razones tras la desigualdad en los niveles de escolaridad de los miembros de las diversas clases sociales, en especial, de la importante diferencia en el nivel promedio que alcanzan los integrantes de la clase profesional o de servicio alta en comparación con el resto de los miembros de la estructura social.

Sin embargo, debe señalarse que la expansión de la oferta educativa, junto con la alta valoración y esfuerzo en esta materia que despliegan los hogares, se traduce en que los hijos de personas con bajo nivel de escolaridad también tienen oportunidades de acceder a niveles superiores de educación. Alrededor de un tercio de las personas entre 24 y 35 años que ingresan a estudios postsecundarios provienen de padres que solo cursaron la primaria.

Respecto de patrones de movilidad social, los datos permiten concluir que el 46% de la movilidad de los jefes de hogar varones es vertical, es decir, cruza al menos un estrato jerárquico, siendo un 35,5% ascendente y un 10,5%, descendente. Hay un 27,9% que es de tipo horizontal. De hecho, existe un importante flujo hacia la elite, permitido principalmente por la expansión de esta clase y la necesidad de reclutar personas "fuera" de ella. Sin embargo, los datos también indican que en las clases alta de servicio, trabajadores independientes y trabajadores manuales calificados hay una proporción importante de personas que tienen su origen en la misma clase, manteniéndose, entonces, cierta herencia de clase. La más clara excepción a este patrón se da en la clase de rutina no manual o de servicio baja, que cumple un rol de distribuidora de posiciones, reteniendo un muy bajo porcentaje de individuos con orígenes en ella y reclutando un alto porcentaje de personas de otras clases que se mueven tanto hacia arriba y abajo. Un papel similar parece cumplir la clase manual no calificada.

Por otra parte, si bien la movilidad total es significativa, una proporción importante de esta es de corta distancia y no implica un cambio sustancial en el estatus socioeconómico de las personas, exceptuando la movilidad al interior del estrato alto, específicamente entre la clase de servicio alta, los pequeños empresarios y la clase de rutina no manual, debido a la gran distancia de estatus socioeconómico que existe entre la primera y las dos restantes.

En cuanto a la movilidad relativa, es decir a las oportunidades para personas con distintos orígenes sociales más allá del cambio estructural de una generación a otra, se observa una significativa herencia de clase. Aproximadamente dos tercios de la asociación en la tabla se explica porque las personas permanecen en su clase de origen. El análisis de las "razones de odds" indica que existen oportunidades de movilidad "de distancia corta", es decir, entre clases adyacentes en la escala de estatus socioeconómico. En contraste, movilidad larga, particularmente entre la clase profesional, y el sector agrícola y manual no cualificado, es altamente improbable. Futuros estudios deben explorar las principales barreras estructurales que producen el patrón de asociación intergeneracional descrito en este artículo.

Bibliografía

BLAU, P. y O.D. DUNCAN (1967), *The American Occupational Structure*, Nueva York, John Wiley & Sons.

CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe) (2000), *Panorama Social de América Latina 1999-2000* (LC/G.2068-P), Santiago de Chile. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.00.II.G.18.

CONTRERAS, D. Y OTROS (2004), *Dinámica de la pobreza y Movilidad Social: Chile 1996-2001*, Santiago de Chile, Departamento de Economía, Universidad de Chile.

COSTA-RIBEIRO, C. (2002), "The Brazilian occupational structure", disertación doctoral, Universidad de Columbia.

DUNCAN, O.D. (1966), "Methodological issues in the analysis of social mobility", *Social Structure and Mobility in Economic Development*, N.S. Smelser y S.M. Lipset (eds.), Chicago, Aldine.

ECHEVERRÍA, M. Y OTROS (1998), "El otro trabajo. El suministro de personas en las empresas", *Cuadernos de Investigación*, N° 7, Santiago de Chile, Dirección del Trabajo.

ERIKSON, R. y J.H. GOLDTHORPE (1992), *The Constant Flux: A study of Class Mobility in Industrial Societies*, Oxford, Clarendon Press.

ESPING-ANDERSEN, G. (1999), *Social Foundations of Postindustrial Economies*, Oxford University Press.

ESPINOZA, V. (2002), "La movilidad ocupacional en el Conosur. Acerca de las raíces estructurales de la desigualdad social", *Revista Proposiciones*, N° 34, Santiago de Chile.

FILGUEIRA, C. y C. GENELETTI (1981), "Estratificación y movilidad ocupacional en América Latina", *Cuadernos de la CEPAL*, N° 39, Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).

GOLDTHORPE, J.H., C. LLEWELLYN y C. PAYNE (1987), *Social Mobility and Class Structure in Modern Britain*, Oxford, Clarendon Press.

GRUSKY, D. (1994), "The contours of social stratification", *Social Stratification, Class, Race, and Gender in Sociological Perspective*, Estados Unidos, Westview Press.

HAMUY, E. (1961), *Stratification and Mobility in Latin America city-Chile*, Ann Arbor.

HAUSER, R. (1980), "Some exploratory methods for modeling mobility tables and other cross-classified data", *Sociological Methodology*, vol. 11.

———— (1978), "A structural model for the mobility table", *Social Forces*, vol. 56.
HOUT, M. (1989), *Following in Father's Footsteps: Social Mobility in Ireland*, Cambridge, Harvard University Press.
———— (1983), "Status, autonomy, and training in occupational mobility", *American Journal of Sociology*, vol. 89, N° 6, mayo.
INE (Instituto Nacional de Estadísticas) (2001), *Compendio estadístico*, Santiago de Chile.
ISUC (Instituto de Sociología de la Pontificia Universidad Católica de Chile) (2001), Encuesta de Movilidad Social, Santiago de Chile.
KERBO, H. (1998), *Estratificación social y desigualdad*, Madrid, McGraw-Hill-Interamericana de España.
KLEIN, E. y V. TOKMAN (2000), "Social stratification under tension in a globalized era", *Revista de la CEPAL*, N° 72 (LC/G.2120-P), diciembre.
LEÓN, A. y J. MARTÍNEZ (2001), "La estratificación social chilena hacia fines del siglo XX", *serie Políticas Sociales*, N° 52 (LC/L.1584-P), Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), agosto. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.01.II.G.127.
————(1984), "La involución del proceso de desarrollo y la estructura social", *Materiales de Discusión*, N° 53, Centro de Estudios para el Desarrollo (CED).
LUIJKX, R. (1994), *Comparative Loglinear Analyses of Social Mobility and Heterogamy*, Tilburg, University Press.
MARTÍNEZ, J. y E. TIRONI (1985), *Las clases sociales en Chile. Cambio y estratificación, 1970-1980*, Santiago de Chile, Ediciones Sur.
MIDEPLAN (Ministerio de Planificación y Cooperación) (2000), Encuesta CASEN [en línea], <www.mideplan.cl/casen3/index.html>.
———— (2000), Indicadores Económicos y Sociales 1990-2000.
OIT (Organización Internacional del Trabajo) (2000), "Impacto de la globalización en la estratificación social chilena", Informe preliminar, Santiago de Chile.
PALOMINO, H. (1998), "Notas para el estudio de los obreros en la Argentina", documento preliminar, Argentina, Universidad Nacional de General Sarmiento.
PARK, H. (1999), *Industrialization and Social Mobility in Korea*, CDE, *Documento de Trabajo*, N° 99-32, Universidad de Wisconsin-Madison.
PORTES, A. y K. HOFFMAN (2003), "Latin American class structures: their composition and change during the neoliberal era", *Latin American Research Review*, vol. 38, N° 1.

POWERS, D. e Y. XIE (1998), *Statistical Methods for Categorical Data Analysis*, San Diego, Academic Press.

RACZYNSKI, D. (1974), "Oportunidades ocupacionales: origen socio-económico versus educación", Documento de Trabajo, Santiago de Chile, Instituto de Sociología de la Pontificia Universidad Católica de Chile (ISUC).

———— (1973), "Tasa y pautas de movilidad ocupacional en el Gran Santiago", *Cuadernos de Economía*, vol. 10, N° 29, Santiago de Chile, Instituto de Sociología de la Pontificia Universidad Católica de Chile (ISUC).

SORENSEN, J. (1992), "Locating class cleavages in inter-generational mobility. Cross-national commonalities and variation in mobility patterns", *European Sociological Review*, N° 8.

TORCHE, F. y G. WORMALD (2004), "Estratificación y movilidad social en Chile: entre la adscripción y el logro", *serie Políticas Sociales*, N° 98 (LC/L.2209-P), Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), octubre. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.04.II.G.132.

TYREE, A. (1973), "Mobility ratios and association in mobility tables", *Population Studies*, vol. 27, N° 3, noviembre.

WORMALD, G. y J. RUIZ-TAGLE (1999), *Exclusión social en el mercado del trabajo. El caso de Chile, Documento de Trabajo*, N° 106, Santiago de Chile, Organización Internacional del Trabajo (OIT)/Fundación Ford.

WORMALD, G. Y OTROS (2000), "El impacto del nuevo modelo neoliberal sobre las oportunidades de integración social en el ámbito urbano: Chile 1980-2000", Documento de Trabajo, Universidad de Princeton.

Capítulo IX
Cultura y movilidad en los años noventa: Santiago, Buenos Aires y Montevideo[1]

FRANCISCA MÁRQUEZ B.

En el contexto latinoamericano, Uruguay, Chile y Argentina representan tres realidades diferenciadas en términos de la distribución del ingreso y del nivel de integración social. Mientras Uruguay muestra rasgos de una sociedad igualitaria y un nivel alto de integración social, Chile –a pesar de su sólida democracia– durante la década de 1990 consolidó un patrón de fuertes desigualdades y distancias sociales. En Argentina está surgiendo un nuevo modelo social que se caracteriza por un aumento de la pobreza y una diferenciación creciente de las formas de vida de su población. A la disparidad del conjunto de la estructura social, se suma el incremento de la desigualdad dentro de una clase media que se empobrece irremediablemente.

En la última década, sin embargo, al igual que en el resto del continente, estos tres países muestran un progresivo debilitamiento de las confianzas sociales básicas. El temor al otro y a la exclusión social, la inseguridad referida a los medios de sustento y apoyo, hablan de la precariedad de la integración social y de la cada vez mayor inmovilidad social entre los más pobres. Señales de esta mayor segmentación y estancamiento social son la persistencia y consolidación de un núcleo duro de pobres, la pérdida de valores y esperanzas de integración social, la disminución o debilitamiento de las organizaciones, la participación creciente en el mercado de la droga, la delincuencia como fuente de trabajo y la desesperanza de muchos jóvenes cesantes.

En Uruguay, si bien el alto nivel de integración se manifiesta en el funcionamiento de sus instituciones, en la ausencia de distancias sociales importantes, en la comunicación fluida y simétrica entre personas

[1] Este artículo se basa en los resultados del Proyecto del Fondo Nacional de Desarrollo Científico y Tecnológico (FONDECYT), Nº 1990818, desarrollado entre los años 2000 y 2003.

de distinta extracción social, al interior de sus ciudades, y en particular en Montevideo, surgen indicios de los males que aquejan a otros centros urbanos. Esto es, un aumento considerable del nivel de violencia delictiva y una opinión pública atemorizada. Sin embargo, los procesos de marginalización son incipientes. En efecto, el número de hogares urbanos que se encontraban bajo la línea de pobreza creció de un 9% a un 14% entre 1981 y 1986 y se redujo a un 6% en 1994 (CEPAL, 2000). En Uruguay parece no haberse consolidado aún el tipo de marginalidad que origina su propia reproducción (Kaztman, 1999).

En Chile, desde 1986 la economía muestra signos de estabilidad e inflación controlada y disminución de la pobreza. Entre 1990 y 2000 la población en situación de pobreza disminuyó de un 38,6% a un 21%; los indigentes, por su parte, se redujeron de un 12,9% a un 5,7% (CASEN, 2000). A pesar de que durante la década fue disminuyendo la pobreza, el ritmo de esa tendencia decreció al punto de que la indigencia ha permanecido inalterada estos dos últimos años, evidenciándose una alta vulnerabilidad social. La encuesta de panel realizada entre 1996 y 2000 advierte que así como muchas familias salieron de la pobreza, otras entran y salen de ella permanentemente. Esta persistencia y el asentamiento de la vulnerabilidad parecen relacionarse con una sociedad en la que se consolida un modelo de desarrollo altamente inequitativo.

La más golpeada por estos procesos ha sido, sin duda, la sociedad argentina. Si a fines de los años ochenta la pobreza se podía definir como desplazamientos entre estratos, hoy se caracteriza por la creación de un contingente de sujetos que, más que estar desplazados, rotan alrededor de nuevos lugares de la estructura social en un proceso permanente de reconversión. Así, si ser pobre estructural o empobrecido solía ser característica de cierta estabilidad temporal, lo que predomina hoy en cualquier estrato social es la fugacidad (Feijóo, 2001).

A. La cultura y la movilidad

En la literatura sociológica, el estudio de la movilidad y las condiciones de reproducción de la pobreza ha sido abordado fundamentalmente desde las condiciones estructurales que favorecen las posibilidades de ascenso o descenso social de las personas (CLACSO, 1976).

La premisa central de los estudios sobre la pobreza era que los factores determinantes de los caminos hacia el empobrecimiento y la exclusión social se construían y superponían a lo largo de la vida de

cada sujeto y de generación en generación. Sin embargo, los rápidos procesos de modernización de nuestros países, unidos a las transformaciones de la estructura social y la progresiva consolidación de la desigualdad, muestran que hoy las posiciones no están aseguradas y que los grados de vulnerabilidad han aumentado.

La pregunta que se plantea en la discusión actual es si, dadas las profundas y aceleradas transformaciones de nuestras sociedades y economías, no habría que abrir la mirada y el análisis hacia cómo el cambio social y estructural se instala en la vida y la cultura de los sujetos y sus familias y cómo logran cuotas mínimas de maniobra en un contexto altamente desestabilizador.[2]

Lo cierto es que las características de la estructura social y ocupacional, y los procesos de movilidad que hoy se observan, dan cuenta de que tener un trabajo asalariado ya no supone ser parte de una red de seguridad social ni tampoco dejar de ser pobre. Ser asalariado y vivir en condiciones de vulnerabilidad o pobreza es una realidad chilena, uruguaya y argentina. Parafraseando a Castel (1995), podríamos señalar que la incipiente sociedad salarial en estos tres países se transforma y, con ello, todo el sistema de protección social históricamente construido al alero del Estado.

Al debilitarse la sociedad salarial y sus certezas básicas, la movilidad social ascendente, asociada por lo general a la adscripción a una determinada categoría ocupacional o posición en su estructura, se vincula a la capacidad de los sujetos de construirse una red o soporte de protección y seguridad social que los cobije frente a las vulnerabilidades y facilite el logro de mejores niveles de vida.

---

[2] La pregunta acerca de la relación entre pobreza y cultura ha sido abordada por la antropología latinoamericana en estudios clásicos como, por ejemplo, los de Lewis (1966) y De Lomnitz (1975) en México. En oposición a los enfoques estructuralistas, que ubicaban la pobreza de los países del sur en la dependencia con el norte y la conformación de estructuras sociales excluyentes, Lewis plantea la tesis de la presencia de una cultura propia entre sectores pobres que incidiría en la reproducción de sus condiciones de vida. El carácter desviante de los comportamientos de los pobres se explica así por la existencia de valores y modelos culturales distintos a los dominantes en la sociedad. Se habla de "subcultura de la pobreza" para referirse a aquellos valores y modelos de comportamiento transmitidos intergeneracionalmente, que explicarían la baja posición de las personas en la estructura social. En términos de las políticas sociales, la tesis de la subcultura de la pobreza se ha comprendido como la "desesperanza y el dejarse estar" de las familias que se ubican bajo un cierto umbral de ingresos (la línea de pobreza). Para romper con el círculo de la pobreza se requeriría, entonces, que estos pobres aprendan e internalicen los códigos de la integración para poder visualizar y aprovechar las oportunidades que el mercado les ofrece, concepción muy similar a las políticas de aculturación, entendidas como los procesos de contacto cultural mediante los que las sociedades o grupos asimilan o se les imponen rasgos culturales de otras sociedades o grupos, en general dominantes.

Las trayectorias sociales y laborales se enfrentan a cuestionamientos e incertidumbres que no conocieron generaciones anteriores. En Chile, Argentina y Uruguay, la experiencia social e individual en el mundo del trabajo parece no estar asegurada; el análisis de ella indica que los sujetos deberán construir no solo sus trayectorias, sino también la orientación de sus prácticas.

Las historias de vulnerabilidad y exclusión social, y de reproducción de la pobreza, obligan a preguntarse si acaso estas posiciones en el mercado y la estructura social representan hoy una condena, o si las personas que están en una u otra posición pueden cambiar de escenario. Efectivamente, para los sujetos el margen de maniobra parece ser escaso. Pero las biografías muestran también que la propia posición no siempre es un destino fatal, que a menudo los individuos descubren caminos y soportes que les permiten transitar hacia mayores cuotas de bienestar y realización del propio proyecto vital. La pregunta por las personas y su capacidad de controlar la propia trayectoria se vuelve inevitable.

En una etapa anterior a este estudio (Márquez, 2000), el análisis de trayectorias laborales llevaba a concluir que la mayor o menor movilidad social se juega en la compleja articulación de tres ámbitos estrechamente articulados entre sí: i) la estructura de oportunidades en la que se desenvuelven, como un recurso central para el acceso a un sistema o red de protección social; ii) la cultura como matriz básica de orientaciones a la acción; y iii) la capacidad del sujeto de construir y desarrollar procesos de individualización para transitar y valerse de esta estructura de oportunidades y soportes de la cultura.

Los resultados de la encuesta apuntan hacia el mismo sentido: la movilidad ocupacional depende estrechamente de la capacidad de las personas para maniobrar, ya que la reflexividad y la capacidad de innovar y crear son recursos centrales al momento de emprender una trayectoria laboral ascendente. Los modelos de integración ya no parecen estar asegurados, por lo que todo el peso recae en la capacidad del individuo para buscar sus propias respuestas, convirtiendo su experiencia en única. La estructura de oportunidades y los activos particulares de los sujetos y sus familias podrán dar cuenta, por ejemplo, de las probabilidades de acceso a un determinado trabajo, pero no son suficientes para predecir la orientación que tomará la acción. Aprovechar o no, buscar o no un determinado trabajo, permanecer o retirarse, también dicen relación con las disposiciones culturales que orientan la acción de los sujetos y sus familias. Si se entiende la cultura como el modo en que una sociedad produce

sus formas de convivencia, se las representa y las reproduce, el conocimiento y dominio de ella por parte de los individuos puede ser un recurso esencial al momento de construir la propia trayectoria de vida y, más específicamente, la trayectoria laboral.

¿Pero cuáles son estas disposiciones culturales que facilitan y anticipan trayectorias de movilidad ocupacional ascendente?

La hipótesis de homogeneidad o consenso cultural, internalización de valores o eficacia normativa, es un debate abierto cuando se discute sobre movilidad social. Desde esta hipótesis, la adscripción a las pautas de la cultura dominante, es decir, de la integración social, son centrales para asegurar la propia movilidad social (Irarrázaval, 1995; Martínez y Palacios, 1996). La movilidad social procede según el grado de internalización de valores, los que determinan la motivación y el nivel de logro. Habilitación (Irarrázaval, 1995) y adscripción a la cultura de la decencia[3] (Martínez y Palacios, 1996) revelan la internalización de los valores que permiten o frenan la movilidad de las familias.

Este estudio retoma la evidencia empírica y va en el sentido de una hipótesis alternativa. La relevancia o el peso de la cultura en la probabilidad del logro de la movilidad social radica en el "control cultural" (Bonfill, 1995) que los pobladores posean sobre una variedad de códigos.[4] En este sentido, la posibilidad de iniciar procesos de movilidad se asocia no tanto a la adscripción a los códigos dominantes de la integración, sino al control sobre el bagaje de capital cultural, incluido el dominante. En nuestras sociedades el control de dicho capital es determinante para el acceso a nuevas oportunidades, a nuevos contactos sociales y, por ende, a mayores probabilidades de obtener mejorías en la propia calidad de vida. En otros términos, no es posible iniciar una trayectoria de movilidad si los pobladores no controlan simultáneamente los principios culturales dominantes y los propios; sobre lo propio y lo ajeno, diría Bonfill (1995). En este sentido, coincidimos con Dubet (1994,) cuando advierte sobre la importancia de romper con una visión

---

3 Cabe señalar, sin embargo, que Martínez y Palacios van en un sentido contrario a la tesis de Irarrázaval y destacan que en Chile, las señales del mercado no parecieran ser congruentes con las señales de la integración social o con la adscripción al código de la decencia (de la integración). Por el contrario, las señales son ambiguas y contradictorias, por lo que la adhesión al código de la integración y la decencia no siempre se expresa en mejores condiciones de vida. Quienes aprenden a "trampear" y transgredir los mandatos básicos de la cultura de la integración, podrían llegar a obtener mejores resultados en términos del logro de la superación de la pobreza y la movilidad social.

4 Se siguen los postulados de Erickson (1996) y Dubet (1994).

homogeneizadora y determinista de la cultura y abrir espacio al margen de maniobra, al sujeto y su posibilidad de valerse de lógicas que no siempre son las de la integración.

En sociedades modernas y de creciente diferenciación, segmentación y desigualdad, como son la chilena y la argentina, quienes mejores logros obtienen en términos de movilidad ocupacional son aquellos que manejan una mayor diversidad de códigos culturales. Por tanto, esta variedad y, como consecuencia, la capacidad de distinguirse y diferenciarse, puede ser más importante y mejor predictor de éxito que la simple adscripción a los códigos de integración dominante (Erickson, 1996, en su discusión con Bourdieu). La tesis de la variedad y la segmentación cultural da cuenta de la importancia de la capacidad de cada individuo –rico o pobre– para manejar y decidir entre propuestas y registros de sistemas de integración diferentes y no siempre coherentes entre sí. Las trayectorias sociales ya no estarían aseguradas por el grupo, como en las sociedades holistas y tribales, sino remitidas a cada individuo. Son justamente aquellos con mayor capacidad de preguntarse por sí mismos los que más éxito tienen en cuanto a movilidad.

No obstante lo anterior, en sociedades como la uruguaya, esencialmente homogénea y de escasa diferenciación social, la tesis del consenso cultural y la adscripción normativa a los códigos culturales dominantes sí pareciera cumplirse. En Uruguay, a diferencia de Chile y Argentina, la escasa distinción entre las orientaciones culturales de pobres y sectores medios, cesantes y ocupados, de ascendentes y descendentes, indica que, por sobre la diferenciación, prima la comunidad de iguales. En un contexto de empobrecimiento progresivo, pero de escasa desigualdad, las trayectorias ocupacionales y sociales dependerían menos de la capacidad de maniobra y distinción de los sujetos, y más de los soportes comunitarios y los vaivenes de la economía y la sociedad.

Lo cierto es que hoy, en ninguno de los tres países, los modelos de integración parecen estar asegurados. En sociedades claramente desiguales, primaría la capacidad de cada individuo de combinar las distintas propuestas. Más que la idea de un modo único de combinación, lo que parece central es la diversidad de lógicas que organizan la construcción y representación de las formas de convivencia. En sociedades más igualitarias, como la uruguaya, la clave pareciera residir todavía en la lealtad a la comunidad de iguales, aun cuando signifique mayor dificultad para maniobrar con condicionantes estructurales que tienden a superponérseles.

Siguiendo los planteamientos de Dubet, Argentina y Chile responderían más a una idea de sociedad que no se estructura desde un solo principio

de coherencia interna, sino por la yuxtaposición de sistemas y lógicas que orientan, no siempre de manera coherente, el accionar de los sujetos. Así entendida, la búsqueda de la adscripción e integración social, la competencia por un espacio en la sociedad y el mercado, y la pregunta por sí mismo, conviven y se superponen dando forma a las trayectorias sociales modernas. La experiencia podría ser entendida, entonces, como el resultado de la articulación de estos tres sistemas y lógicas de acción: la integración, la competitividad y la subjetivación.

Los sujetos "integrados" se definirán por su pertenencia a aquello que por largo tiempo se denominó comunidad, manteniéndola y reforzándola por medio de un afiatamiento de los lazos de pertenencia, de la construcción de anclajes colectivos o la referencia a sistemas de valores y normativos que orientan su accionar.

Los sujetos "competitivos" buscarán realizar sus intereses mediante la concreción de su proyecto, la competencia por él, la negociación, la instrumentalización de una situación en función del logro de sus objetivos e intereses.

Los sujetos "reflexivos" desplegarán recursos de una creatividad que no se reduce a la tradición ni a la utilidad, sino a la capacidad reflexiva, creadora e innovadora que existe en cada uno, mediante un distanciamiento crítico, la búsqueda de modificación de la relación de fuerzas y la construcción de un proyecto de vida propio.

Cada actor, individual o colectivo, adoptará estos tres registros de la acción que, en definitiva, son también una forma de concebir las relaciones con los otros. Integrados, competitivos o reflexivos, argentinos y chilenos transitan por una y otra lógica buscando maniobrar y superponerse a las condicionantes estructurales. La sociedad uruguaya, en cambio, de manera mucho más homogénea y consensuada, tiende a moverse predominantemente en el registro de la integración social y resguardo de la comunidad de iguales. La reflexividad se enmarca en los principios de la integración.

B. La encuesta

La encuesta sobre movilidad ocupacional, aplicada en Santiago, Buenos Aires y Montevideo a un total de 1.367 personas, contempló un ítem para caracterizar las orientaciones culturales y lógicas de acción. Este ítem se construyó sobre la base de dos grandes tópicos: valores e identidad; orientaciones a la movilidad.

CUADRO IX.1

PREGUNTAS Y RESPUESTAS DE LA ENCUESTA SEGÚN LÓGICAS DE ACCIÓN [a/]

	Lógica de integración	Lógica de competencia	Lógica de reflexividad
Valores e identidad			
a) Los valores que orientan mi vida son:	La fe en Dios La solidaridad	Surgir en la vida Saber arriesgar	La autenticidad Tener opinión propia
b) En mi vida yo quiero lograr:	Tener un trabajo estable Vivir tranquilo(a)	Estar entre los mejores Poder decidir	Ser yo mismo(a) Ser consecuente con mis ideas
c) Me considero un *trabajador(a)*	Honesto(a) Responsable	Eficiente Atinado(a) (ubicado(a))	Con iniciativa Realizado(a) en mi trabajo
Orientaciones a la movilidad			
a) He aprendido que para surgir y "ser alguien en la vida" se requiere:	El apoyo y la confianza de otras personas Contar con el respeto de los demás	Tener claras mis metas personales Tener los amigos adecuados	Ser original y creativo(a) Distinguirse del común de la gente
b) Para encontrar un trabajo, cuál de estas dos cosas cree usted que es la más importante:	Presentarse bien vestido Hablar bien	Llevar una recomendación Ser insistente y "busquilla"	Estar seguro de lo que uno sabe Saber el trabajo que se quiere encontrar
c) Cuando las cosas no me resultan como yo pensaba, creo que:	El país no marcha bien No se me dieron las oportunidades	No me supe mover adecuadamente No supe aprovechar las oportunidades	A la gente como uno la miran con desconfianza No me supieron valorar

Fuente: Elaboración de la autora.

a/ Para cada una de estas afirmaciones y preguntas, se entregaron tres pares de alternativas correspondientes a las lógicas de integración, competitividad y reflexividad. Los encuestados debían seleccionar para cada par una sola alternativa.

C. La cultura en las tres ciudades[5]

1. Santiago: integrados en los valores y competitivos en el mercado

En Santiago, ciudad marcada por importantes procesos de modernización y desigualdad, sus habitantes han aprendido a moverse ágilmente en una diversidad de registros y lógicas de acción, preguntándose –más

[5] Para detalles de las respuestas, véase el informe final FONDECYT, N° 1990818, acápite sobre cultura, *Documento de Trabajo SUR*, N° 172, Santiago, Ediciones SUR, 2002.

que los bonaerenses y montevideanos– por las propias apuestas, por sí mismos y el desafío de destacar e innovar.

A pesar de esta mayor diversidad de códigos para leer la realidad, los santiaguinos suscriben una lógica de integración en los valores, pero de competitividad e individuación al momento de definir sus prácticas para hacerse un espacio en la sociedad y el mercado de trabajo. En términos de la encuesta, mientras los valores que guían sus vidas son "la fe en Dios", "la autenticidad y tener una opinión propia" (integración y reflexividad), para surgir en la vida lo que en realidad se necesita es "tener las metas claras", "los amigos adecuados" (competitividad) y "ser original y creativo", "saber distinguirse de los demás" (reflexividad).

Los santiaguinos se diferencian entre sí más que la población de las otras dos ciudades analizadas. Las tendencias generales muestran que los pobres, los de trayectorias ocupacionales descendentes, los cesantes y los de educación básica, adscriben más a las pautas y lógicas de la integración, tanto en términos valóricos, identitarios y de pautas de acción. Por el contrario, los grupos medios, los de trayectorias sociales ascendentes, los ocupados y de educación media y superior, adscriben en términos de valores y proyecto vital a una mayor variedad de lógicas. Es finalmente esta combinación de códigos culturales la que les permitirá construir una trayectoria ocupacional exitosa.

En una sociedad marcadamente desigual como la chilena, los más desfavorecidos se dan menos permiso para innovar y competir. La sumisión a las pautas de integración social y, en especial, de la apariencia, pareciera ser el costo para ganar cuotas mínimas de integración y movilidad social. Al momento de buscar un trabajo, los santiaguinos más pobres y de trayectoria ocupacional descendente saben que "una recomendación" puede ser tan importante como "presentarse bien vestido" o "saber hablar bien". Manejar las pautas de la integración, o aparentar ser lo que se debe ser, es clave. Por el contrario, para quienes se ubican en posiciones medias y han logrado ciertas trayectorias de movilidad ascendente, aun cuando centran su proyecto vital y valórico en "la fe en Dios", al momento de definir cursos de acción parece ser más relevante "confiar en las propias capacidades" y "saber el trabajo que se quiere encontrar". Es decir, confiar en sí mismos.

Es interesante destacar que entre los habitantes pobres que residen en comunas de estratos medios, se amplía la lógica de la competencia y disminuye la de la integración social, lo que implica que

el contacto con vecinos de mejores condiciones de vida y códigos diferentes, enriquece y agrega variabilidad a sus lógicas de acción. En una ciudad altamente segregada como Santiago, los espacios socialmente diversos, que aseguran el intercambio de códigos y pautas de acción, ampliando la mirada sobre el mundo y los caminos por recorrer, no abundan.

En Santiago, la lógica de la integración parece perderse con los años, pero se gana en términos de competitividad, incluso entre aquellos que descienden socialmente. ¿Indica esto que la desesperanza, así como las reglas de la competencia y del mercado, se aprenden con los años? Lo sorprendente es que los santiaguinos de 35 a 40 años están más cercanos a las pautas de integración que sus mayores, pero también más dispuestos a innovar y preguntarse por el proyecto vital. Con los años, ambas dimensiones parecieran ir perdiéndose en pro de la lógica de la competitividad.

No es de extrañar, entonces, que Santiago, en comparación con Buenos Aires y Montevideo, sea la ciudad donde más encuestados perciben que nadie o pocas personas les piden apoyo. En Santiago la gente pareciera "arreglárselas" solitariamente, lo que se confirma con la baja importancia que se da a "la confianza", al "respeto" y al "apoyo de los otros" para surgir en la vida. El peso que le otorgan a las maniobras personales y a las propias capacidades en el éxito de una trayectoria ocupacional, explica que más de la mitad de los santiaguinos, cuando las cosas no les resultan como habían pensado, se culpen a sí mismos por no haber sabido moverse de manera adecuada. Los de trayectorias descendentes, en cambio, culpan fundamentalmente a las oportunidades que no se les dieron.

En síntesis, los santiaguinos pueden ser muy integrados en los valores y en la definición de su proyecto vital, pero también claramente competitivos e individualistas al momento de construir una trayectoria ocupacional. Aquellos que han podido aprender a moverse en un mayor registro de códigos son los que más éxito tienen, sin perder nunca de vista la pregunta por sí mismos y las propias búsquedas vitales.

2. *Montevideo: laico y liberal en los valores, solidario en el mercado*

En la sociedad montevideana –con niveles históricos de integración social, superiores a los de Santiago y Buenos Aires–, las respuestas de los habitantes pobres y medios son fundamentalmente homogéneas, puesto

que adscriben a los valores de una sociedad laica, igualitaria y profundamente solidaria, valores que no difieren al momento de construir una estrategia de acción para insertarse en el mercado. Los montevideanos compiten, pero siempre dentro de los límites del resguardo de la confianza y el respeto a los demás. No es una competencia dura, sino que se acompaña siempre de cuotas básicas de sociabilidad e integración social. Para ellos, "la confianza" y "el apoyo de los demás" es un recurso básico y central entre aquellos que aspiran a "ser alguien en la vida", mucho más que para los santiaguinos y bonaerenses.

A diferencia de Santiago, los pobres se presentan más competitivos y estrategas que los grupos medios. En una ciudad con bajas tasas de segregación social, no es de extrañar que pobres, cesantes y sujetos de trayectorias descendentes perciban que el espacio para competir está abierto para todos: es un derecho y una necesidad si lo que se quiere es surgir.

Destaca el hecho de que los montevideanos no cambian con los años su modo de ver, representarse y relacionarse con la sociedad. La confianza en los otros, las pautas de sociabilidad básicas y los valores de la integración se mantienen en el tiempo y, al igual que en Chile, son las mujeres quienes más los resguardan. La gran diferencia con Chile es que, en términos de lógicas culturales, la sociedad montevideana es más homogénea; todos por igual, pobres y medios, perciben el derecho y la posibilidad de poder competir por ganarse un espacio en la sociedad. Una segunda diferencia es que la adscripción a pautas de integración tales como "presentarse bien vestido", "hablar bien", "creer en Dios", no son percibidos como recursos clave para surgir en la vida, pero sí el resguardo de la sociabilidad básica (vínculos de apoyo y confianza).

En Montevideo, el proyecto vital se traduce mayoritariamente en "tener un trabajo estable", "llevar una vida tranquila" y "tener éxito", siendo mucho más claros y tajantes que los santiaguinos. Para ellos "la solidaridad" es el valor central que guía sus vidas y, muy por debajo, el "surgir" y "arriesgar". Al momento de construir una estrategia para ascender, es vital competir y moverse estratégicamente, pero siempre resguardando "el apoyo, la confianza y el respeto de los demás". No es de extrañar, entonces, que la mayoría se defina como "trabajadores honestos y atinados". Para los uruguayos, en definitiva, el principal culpable de que las cosas no salgan bien es el sistema: "la falta de oportunidades" y "el país que no marcha bien". Las preguntas por la falta de capacidades y el sí mismo están casi ausentes; la apuesta y la respuesta a sus fracasos y sus éxitos están en la sociedad y en el nosotros.

3. *Buenos Aires: la dispersión en una sociedad en crítica transformación*

El caso de Buenos Aires es más complejo que los anteriores. Esta ciudad –al igual que toda la sociedad argentina– se encuentra sumida en una fuerte crisis política, económica y de sentidos. En esta perspectiva, no es de extrañar que las respuestas sean más dispersas y las pautas menos comunes. Sin embargo, se pueden señalar algunas tendencias, como la mayor adscripción de los bonaerenses a las lógicas puras, marcando así una diferencia con las respuestas de Santiago y Montevideo. La menor combinación de lógicas probablemente da cuenta de la necesidad de aferrarse a ciertas certezas básicas en períodos en que la incertidumbre y la vulnerabilidad son una constante.

La gran variedad de códigos culturales que presentan las mujeres es un indicador que diferencia a Buenos Aires de Santiago y Montevideo. Si en estas últimas ciudades las mujeres adscriben principalmente a la integración, en Buenos Aires combinan y transitan entre diversas lógicas y lo hacen más que los hombres, para ajustarse a las cambiantes situaciones actuales. Asimismo, se observa que la lógica de la integración está más presente entre los mayores de 50 años, que son más conservadores que los jóvenes en términos de adscripción a ciertas normas sociales. Al igual que los montevideanos, los bonaerenses aspiran mayoritariamente a "un trabajo estable", "una vida tranquila" y "poder estar entre los mejores". "La solidaridad", "la fe en Dios" y "el valor de la propia opinión" ocupan un papel central en términos de los valores que guían sus vidas.

Lo anterior no es impedimento para que, al momento de definir los cursos de acción para insertarse en el mercado laboral, ocupados y cesantes adscriban a una lógica de la competencia más que a la integración. Competir y hacerse un espacio en el mercado es un derecho que todos los bonaerenses reconocen por igual. Para surgir en la vida, al igual que los montevideanos, saben que es necesario "tener los amigos personales adecuados", más que "las metas claras". El quiebre de la estructura social argentina y la profunda crisis en que se encuentra sumido el país explican que, al momento de preguntarse por las razones de sus fracasos y a pesar del valor que los bonaerenses se otorgan a sí mismos como rectores de sus vidas, las respuestas se orienten fundamentalmente a la falta de oportunidades y las dificultades por las que atraviesa el país, lo que no significa que los vínculos de solidaridad no se refuercen. De las tres ciudades analizadas, en Buenos Aires más del 60% de los encuestados señala que sus conocidos les piden mucha ayuda.

D. La diferenciación cultural en sociedades desiguales

La encuesta confirma lo observado en la lectura de relatos de trayectorias laborales: la capacidad de movilizarse en la estructura social y ocupacional se asocia –aunque no exclusivamente– a la capacidad de los sujetos para construir, apropiarse y negociar con la información que de manera permanente les ofrecen el mercado, la cultura y su subjetividad. De la diversidad de códigos y la habilidad de los sujetos para combinarlos, de su capacidad de control cultural, dependerá la capacidad de maniobra que logren frente a la realidad social. En otras palabras, aquellos sujetos que logran aplicar y combinar una mayor diversidad de códigos culturales, son los que mayor movilidad ocupacional y social logran. Por el contrario, aquéllos cuyas trayectorias ocupacionales se fijan en una lógica, no presentan procesos de movilidad importantes, y a menudo muestran trayectorias descendentes. Con un capital educativo, cultural y relacional limitado, no es de extrañar que los más débiles queden detenidos en su posición de marginalidad y exclusión.

En otras palabras, en un contexto social y económico cambiante y vulnerable, el dominio de diversos códigos culturales es clave para el acceso a nuevos círculos sociales y, en el caso del trabajo, a nuevas oportunidades y a un mayor rango de respuestas frente a los determinantes estructurales.

La encuesta indica que, para el caso de Santiago y Buenos Aires, esta hipótesis parece comprobarse. Es decir, los encuestados de grupos medios y trayectorias ascendentes presentan mayor variabilidad de respuestas, mientras los más pobres y de trayectorias descendentes presentan menor variabilidad de respuestas, vinculadas, en general, a los códigos de la integración social. Pero quienes compiten y se preguntan por su propio proyecto vital, y apuestan a la innovación y a la creatividad, son los grupos medios y de trayectorias ascendentes.

En sociedades más igualitarias, como la de Montevideo, la homogeneidad de códigos y lógicas de acción es evidente. En efecto, en Montevideo, pobres y grupos medios comparten una mirada relativamente similar sobre los valores y las vías de la integración social, o al menos mucho más homogénea que la mirada de estos mismos grupos en Santiago y Buenos Aires.

La capacidad de moverse en un registro amplio de códigos culturales es especialmente relevante como recurso de movilidad en sociedades desiguales y donde la importancia de distinguirse es clave a la hora de

competir. Por el contrario, en sociedades más igualitarias, la diferenciación de códigos culturales no parece ser un requisito para el mayor o menor éxito en la movilidad. Lo que se observa es más bien homogeneidad de códigos y fuerte confianza en el peso de los vínculos sociales como soporte básico del éxito de cada uno, pero también de protección frente a las situaciones de incertidumbre.

Otro aspecto destacable es la contradicción o, al menos, la tensión que se observa en Santiago y Buenos Aires entre las prácticas y el modelo valórico. A pesar de que el discurso se refiera a los valores de la integración y la fe en Dios, los individuos saben finalmente que más importante que los anclajes solidarios es necesario competir y distinguirse de los demás para encontrar un trabajo. La superación de la exclusión social en un contexto donde predomina la desigualdad, requiere de códigos culturales distintos y más diversos que los suscritos al modelo valórico. Por el contrario, en la sociedad montevideana, donde los valores son laicos y liberales y donde el derecho a competir por la integración social es percibido como una facultad de todos por igual, los cursos de acción permanecen fundamentalmente solidarios. Competir, pero siempre en el límite del respeto y la solidaridad con el otro.

La encuesta es clara en mostrar que los años de escolaridad son determinantes en el nivel ocupacional y en la diversidad de códigos culturales y de comprensión del mundo social alcanzados por los encuestados, al menos en Santiago y Montevideo. A mayor nivel educacional, mayor diversidad de códigos culturales, mayor diversidad de respuestas en términos de las orientaciones culturales de la acción. Por el contrario, a menor educación, menor diversidad y tendencia a respuestas fijadas en los códigos de la integración social. En las tres ciudades, las respuestas desde la reflexividad y la subjetividad están prácticamente ausentes entre aquellas personas que tienen entre cero y cinco años de escolaridad, aumentando entre quienes tienen mayor escolaridad (educación media y superior). La encuesta advierte y confirma, por lo tanto, la relevancia de la educación en la diversificación de los códigos culturales, pero también en la ampliación de las expectativas y horizontes aspiracionales que acompañan siempre un mayor nivel de escolaridad.

Por último, la encuesta es concluyente en términos de la caracterización de la experiencia de los más pobres en estas tres ciudades. Las respuestas de los pobres, en especial de aquellos que viven en barrios igualmente pobres, se asemejan bastante. Las experiencias están marcadas por los valores de la integración social, la fe en Dios en el caso de Chile, la vida

tranquila, el trabajo estable, la confianza de los demás en el caso de Montevideo y Buenos Aires. Estas son las aspiraciones de la mayoría de los más excluidos de estas ciudades. Esta encuesta refleja un cierto sello común que caracteriza la experiencia de la pobreza y la exclusión social.

La principal diferencia no reside en el tipo de aspiraciones, sino en la distancia que unos y otros tienen –que no siempre se percibe y explicita– en relación con los grupos medios. Mientras en Santiago estos apuestan a los principios de la "distinción" y los pobres al resguardo de la confianza, en Montevideo y Buenos Aires, en cambio, los pobres y los grupos medios comparten la confianza y el respeto como valores esenciales al momento de hacerse un espacio en la sociedad y el mercado. Los pobres de Santiago se encuentran, culturalmente hablando, más aislados, fragmentados y segregados que los pobres de Montevideo y Buenos Aires, que todavía, aunque no sin dificultad, son parte de una sociedad cuyos principios velan por el resguardo de la integración y la aspiración a la igualdad.

Bibliografía

BENGOA, J., F. MÁRQUEZ y S. ARAVENA (2000), *La desigualdad*, Santiago de Chile, Ediciones SUR.

BONFILL, G. (1995), "Lo propio y lo ajeno: una aproximación al problema del control cultural", *La cultura popular*, R. Stavenhagen (ed.), México, Fondo de Cultura Económica.

BOURDIEU, P. (1993), *La misere du monde*, París, Editions du Seuil.

———— (1989), *La distinction*, París, L'Harmattan.

CASTEL, R. (1995), *Les métamorphoses de la question sociale: une chronique du salariat*, París, Fayard.

CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe) (2000), *Panorama social de América Latina 1999-2000* (LC/G.2068-P), Santiago de Chile, agosto. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.00.II.G.18.

CLACSO (Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales) (1976), *El empleo en América Latina: problemas económicos, sociales y políticos*, México, Siglo XXI Editores.

DE LOMNITZ, L. (1975), *Cómo sobreviven los marginados*, México, Siglo XXI, Editores.

DUBET, F. (1994), *Sociologie de l'experience*, París, Editions du Seuil.

ERICKSON, B. (1996), "Culture, class and connections", *American Journal of Sociology*, vol. 102, N° 1, julio.

FEIJÓO, M.C. (2001), *Nuevo país, nueva pobreza*, México, Fondo de Cultura Económica.

FILGUEIRA, C. (2001), "La actualidad de viejas temáticas: sobre los estudios de clase, estratificación y movilidad social en América Latina", *serie Políticas Sociales*, N° 51 (LC/L.1582-P), Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), agosto. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.01.II.G.125.

IRARRÁZAVAL, I. (1995), "Habilitación, pobreza y política social", *Estudios Públicos*, N° 59, invierno.

KAZTMAN, R. (coord.) (1999), *Activos y estructuras de oportunidades. Estudios sobre la vulnerabilidad social en Uruguay*, Montevideo, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL)/Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD).

LEWIS, ÓSCAR (1998), *Los hijos de Sánchez: autobiografía de una familia mexicana*, México, Grijalbo.

MÁRQUEZ, F. (2005), "Nostalgia et réclamation: pauvreté, identité et contrat

social au Chili", tesis doctoral en sociología, Universidad Católica de Lovaina.

———— (2002), "Cultura y movilidad ocupacional en los noventa: Santiago, Buenos Aires y Montevideo", Informe Final para el Fondo Nacional de Desarrollo Científico y Tecnológico (FONDECYT), N° 1990818, *Documento de Trabajo SUR*, N° 172, Santiago de Chile, SUR Ediciones.

———— (2000), "Trayectoria de vida y trabajo en sujetos pobres", *Proposiciones*, N° 32, Santiago de Chile, Ediciones SUR.

MARTÍNEZ, J. y M. PALACIOS (1996), "Informe sobre la decencia: la diferenciación estamental de la pobreza y los subsidios públicos", Santiago de Chile, Ediciones SUR.

MIDEPLAN (Ministerio de Planificación y Cooperación) (2002), *Dinámica de la pobreza: resultados de la encuesta panel 1996-2001*, Santiago de Chile.

———— (2000), Encuesta de caracterización socioeconómica 2000, Santiago de Chile.

México y Centroamérica

Capítulo X
Movilidad social intergeneracional en el México urbano

Fernando Cortés y
Agustín Escobar Latapí

A. Introducción[1]

Desde sus orígenes a principios del siglo XX, el estudio de la movilidad social[2] ha debatido la articulación entre sistemas de movilidad social y sistemas económicos. La naturaleza de esta relación se examina en los estudios pioneros sobre movilidad social en Estados Unidos (Sorokin, 1927) y se amplía posteriormente al resto del mundo industrial de occidente (Lipset y Zetterberg, 1959). A partir de la década de 1970, la mayor parte de los trabajos sobre el tema gira en torno a la llamada "hipótesis FJH" (Featherman, Jones y Hauser),[3] que afirma que los sistemas de movilidad social de las sociedades industriales occidentales son sustancialmente fluidos y homogéneos.

Dicha discusión da lugar a un enfrentamiento crucial entre los sociólogos liberales y los materialistas. Para los primeros, la estructura económica industrial y posindustrial basada en el mercado, por sí misma y con mayor razón gracias a las reformas de los mercados, acarrea una ampliación relativamente constante de las oportunidades de movilidad social, es decir, una igualación de las oportunidades (Featherman, Jones y Hauser, 1975). Los segundos, que sostienen una diversidad de posiciones, coinciden en afirmar que dicha tendencia no existe (Goldthorpe, 1987;

---

1 El material aquí analizado proviene del proyecto "Género, edad, familia y trabajo: la reestructuración de la sociedad urbana en México", dirigido por Agustín Escobar Latapí y que contó con financiamiento de la Fundación Ford, del Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACYT) y del Centro de Investigaciones y Estudios Superiores en Antropología Social (CIESAS). Varias versiones preliminares fueron generosa y acertadamente comentadas por González de la Rocha, Rubalcava y García.

2 En este, como en la mayoría de los estudios sobre el tema, se considera que la movilidad ocupacional es movilidad social, dada la estrecha relación entre ambas. México no es la excepción. Véase más adelante la correspondencia entre escolaridad, ingreso y estrato ocupacional.

3 Véanse Featherman, Jones y Hauser (1975); Erikson y Goldthorpe (1992).

Erikson y Goldthorpe, 1992; Haller, 1990). Así, pues, en estos análisis es crucial la noción de una relación estrecha entre el sistema económico y el sistema de movilidad social.

Estas ideas pueden explorarse en América Latina que ha transitado de un modelo de acumulación (orientado hacia el mercado interno) que produjo la urbanización, el crecimiento y el desarrollo de la región, a otro que en términos generales se ha traducido en un deterioro del crecimiento económico y de la capacidad del Estado para manejar las nuevas circunstancias internacionales, y en la acentuación de la desigualdad económica y social. En México se han estudiado ampliamente los efectos de ese tránsito en los niveles de pobreza y de desigualdad en la distribución del ingreso (Boltvinik y Hernández Laos, 1999; Cortés, 2000; Rubalcava, 1998). Se conoce, asimismo, la evolución de la población y de la creación de empleo (CONAPO, 1999 y 2000; Tuirán, 2000; Escobar Latapí, 2000a). Lo que prácticamente no se ha estudiado hasta hoy es la relación entre la reforma económica y el grado de equidad del sistema de movilidad social.

Dado el deterioro del crecimiento y las notables oscilaciones económicas registradas es imprescindible realizar este análisis con una metodología que permita medir la movilidad estructural, que resulta precisamente de los cambios en la población, el crecimiento económico y la creación de fuentes de empleo en cada estrato ocupacional.

El presente análisis se desarrolla en dos etapas. En primer lugar, se establece el nivel general de incorporación de los individuos a cada estrato o clase social, es decir, las oportunidades absolutas de movilidad, que están fuertemente influidas por el nivel de crecimiento económico y demográfico. En segundo lugar, por medio del estudio de las oportunidades relativas, se establece el nivel de desigualdad en las condiciones de competencia, independiente del desempeño económico y demográfico. Este es, propiamente, el análisis endógeno del sistema de movilidad social. Muchas veces el debate confunde los cambios en los niveles de participación o en la distribución ocupacional con los cambios en las condiciones de desigualdad en la competencia por alcanzar las máximas posiciones socio-ocupacionales. Por ejemplo, hoy hay más mujeres que antes en el mercado de trabajo en general y en puestos altos, pero esto en sí no significa que haya una apertura del sistema de movilidad social; en otras palabras, el hecho de que más mujeres lleguen a posiciones altas no permite afirmar cosa alguna sobre las condiciones y barreras que enfrentan para alcanzarlas, puesto que hoy compiten muchas más mujeres. Hace falta entonces un análisis específico que muestre la evolución de la desigualdad en

la competencia con mujeres de otras clases y con los hombres, es decir, un análisis de oportunidades relativas por clase y género.

Este es el objetivo del presente estudio que explora el cambio en la apertura de los sistemas de movilidad, cuando las ciudades mexicanas transitaron de la "industrialización por sustitución de importaciones" (ISI) a un período de crisis, ajuste e incertidumbre (fase de transición) y finalmente (hasta hoy) a un tercer período que llamamos de reestructuración. Para nosotros, y en este texto, el análisis a nivel del genotipo del sistema de movilidad social se define como el análisis de las oportunidades relativas de movilidad social según clase y género y, de manera más concreta, como el análisis de momios y de razones de momios de todos los grupos sociales con respecto a la clase más alta de la estructura ocupacional.

El análisis se basa en una muestra aleatoria de hogares e individuos en seis ciudades mexicanas (Ciudad de México, Guadalajara, Monterrey, Mérida, Veracruz y Córdoba-Orizaba), levantada entre julio y septiembre de 1994, que fue parte medular del estudio "Género, edad, familia y trabajo". Aunque con limitaciones, se trata de la encuesta más amplia sobre movilidad social realizada en México y, dada su cobertura, pensamos que refleja las condiciones generales de la estructura social urbana.

Los sistemas de movilidad social fueron estudiados en México durante la década de 1960 y comienzos de la de 1970. En esos estudios, el análisis de la movilidad social se relacionaba con la rápida urbanización mexicana y con la inserción desigual de la población en el proceso de modernización del trabajo y del empleo que se observaba entonces: el de expansión del aparato del Estado y de los servicios sociales, así como de las funciones de servicios en las empresas (Balán, Browning y Jelin, 1973; Muñoz, De Oliveira y Stern, 1977; Contreras, 1978).

Los principales aportes de esos estudios a nuestro tema son los siguientes: i) establecen la desigualdad en los logros de los individuos según clase de origen; ii) destacan la influencia del origen migratorio y de la exposición al medio urbano en los logros; y iii) permiten distinguir entre la movilidad social estructural y la movilidad circular.

Sin embargo, tienen cuatro limitaciones: i) se refieren a una sola ciudad, Ciudad de México o Monterrey, y no son comparables entre sí; ii) consideran solo hombres; iii) no ofrecen un análisis de los cambios en el sistema de movilidad social propiamente dicho, es decir, en las características endógenas o de desigualdad de la movilidad social; y iv) no tienen en cuenta sistemáticamente la heterogeneidad de las ocupaciones, los estratos y las clases sociales.

Estas limitaciones definen los principales desafíos que deberán enfrentar las investigaciones contemporáneas sobre movilidad social. El más importante entre ellos, sin embargo, será el de conocer cómo y cuánto han variado los componentes básicos de la movilidad social, para contar con un diagnóstico histórico de mediano plazo sobre la apertura o cerrazón de los sistemas de estratificación y movilidad en nuestros países. Esto es primordial, dada la profundidad de los cambios económicos e institucionales en las sociedades de América Latina.

El peso de Ciudad de México y de otras ciudades grandes en el país ha disminuido, y las ciudades más dinámicas son ahora las medianas. Por esta razón el análisis, si bien debe tomar en cuenta las ciudades principales, debe también incluir ciudades medianas; esto permitiría, en principio, considerar que los hallazgos se pueden extender al sistema urbano en su conjunto.

Es necesario que las mujeres sean incluidas. Dada la duplicación de las tasas de participación femenina, la reestructuración económica –que puede afectar más a los hombres que a las mujeres– y el crecimiento de la proporción de hogares encabezados por mujeres (Payne y Abbott, 1990), resulta inaceptable que la clase o el estrato social se determine de manera predominante por el empleo del jefe de hogar varón.

El análisis que se presenta busca superar las limitaciones señaladas. Su principal contribución es la de establecer los niveles de cambio en las oportunidades absolutas y relativas de movilidad social al ritmo de las fases de la economía, y la interacción de la creciente participación de las mujeres en el empleo, por una parte, y de las condiciones generales del sistema de movilidad, por otra.[4]

---

[4] Sin embargo, quedan muchos otros problemas que abordar en futuros estudios. Cabe mencionar dos: las reformas económicas no redujeron, sino que reafirmaron, la heterogeneidad estructural del empleo en América Latina, donde coexisten un sector con empleos privados o públicos modernos, regido por normas burocráticas, y contingentes cada vez mayores de personas ocupadas en circuitos informales (o economías "negras") o que trabajan por cuenta propia. ¿Deben los análisis de movilidad social crear por lo menos dos sistemas de movilidad, cada uno identificado con un sector de empleo? ¿Cómo se debe reconocer esta diversidad? ¿Hay suficiente tránsito entre estos sectores como para hablar de un solo sistema? ¿Es uno de los dos una "trampa" para los que ingresan, o en ambos casos son sectores "abiertos", lo cual indicaría que en conjunto constituyen un solo sistema? Otro reto analítico está en la importancia creciente de la exclusión ocupacional y social en América Latina, cuyo análisis rebasa aquel centrado en las ocupaciones.

B. Objetivos e hipótesis del análisis

El presente análisis se propone medir el cambio en las oportunidades de acceso a ocupaciones superiores en las ciudades mexicanas. El primer eje de esta medición es la clase social,[5] por lo cual se diseña una estratificación específica. El segundo eje es el tiempo. Se examinan las carreras ocupacionales de individuos que se insertaron en el empleo antes de 1982, entre 1982 y 1988, y entre 1988 y 1994, y se contrastan las oportunidades relativas de los sujetos de distintas clases sociales en el período de industrialización sustitutiva de las importaciones, en los años de transición comprendidos entre 1982 y 1988, y en la reestructuración económica posterior. Se incorpora una variable más: el género, con el fin de establecer si las mujeres compiten hoy en las mismas condiciones de desigualdad (de género y de clase) que antes de 1982.

La importancia de un análisis empírico de tales fenómenos es vital, porque durante esos períodos operaron fuerzas opuestas sobre los sistemas de movilidad. De estancarse el crecimiento de los puestos modernos y no manuales en su conjunto, algunos grupos privilegiados pueden poner en práctica mecanismos de restricción a la entrada, lo que produce cerrazón del sistema y acentúa la desigualdad de acceso. Por otra parte, el sector privado y el Estado buscan emplear en esos puestos a personas con menores demandas salariales y de seguridad, lo que puede llevar a más apertura (y a una disminución correlativa del privilegio). Las instituciones sociales que producen cierta equidad (subsidios a los alimentos básicos, servicios educativos gratuitos, servicios de salud universales) están también en proceso de reestructuración, aunque no se puede decir que en México se observe una clara disminución de su influencia. Los subsidios mediante los precios de los alimentos y servicios básicos se han desmantelado. Los servicios educativos públicos han ampliado su cobertura. Los servicios abiertos de salud también lo han hecho, pero el sistema más desarrollado, el de salud ligado al empleo provisto por el Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS), cubre hoy a una proporción menor de la fuerza de trabajo por el aumento de la ocupación informal. En otras palabras, mientras estos sistemas funcionen, se dispone de mecanismos que ayudan a

---

[5] Estamos conscientes de la ambigüedad del concepto clase social cuando se refiere a conglomerados sociales que comparten niveles educativos, de ingresos y de posición en la escala social, más que relaciones de producción. En algunos casos se usará, por esta razón, el concepto estrato social. Sin embargo, cabe hacer notar que en este texto ambos términos se usan como sinónimos.

acrecentar la equidad y la apertura del sistema de movilidad social, pero si entran en crisis, se puede producir una mayor cerrazón. Por último, la rápida expansión de programas sociales focalizados que promueven la salud y la educación también deberá evaluarse en términos de equidad de la movilidad social, aunque sus efectos todavía no son observables.[6]

Los hogares compensaron parcialmente el descenso salarial real con el aumento de la participación laboral de las mujeres y de los jóvenes (González de la Rocha y Escobar Latapí, 1986; González de la Rocha, 1988; De Oliveira, 1988; Selby, Murphy y Lorenzen, 1990; De Barbieri, 1989; Cortés y Rubalcava, 1991; Tuirán, 1993; González de la Rocha, 1994, pp. 136-139; Escobar Latapí y González de la Rocha, 1995; Hernández Licona, 1997, pp. 547-560). Hoy, la participación de las mujeres en el empleo (39%) dobla aproximadamente lo que fue en 1979 (García y De Oliveira, 1994; INEGI, 2002). Si esta intensificación del empleo va acompañada por la disminución de los años de estudio de los jóvenes y las mujeres pobres, entonces se podría observar una mayor desigualdad. Pero si el incremento se distribuye de manera igual entre todas las clases sociales, tal vez no se observe variación.

Además de la acción de fuerzas opuestas, es probable que en los períodos examinados se observen cambios en la naturaleza del mercado del trabajo. Nos referiremos solo a dos. En primer lugar, es posible que el significado de llegar a la cima de la jerarquía ocupacional cambie. En otras palabras, puede suceder que el poder cada vez mayor de los empleadores lleve a una "degradación" de esas posiciones superiores respecto de las inferiores y que, por lo tanto, el acceso a ellas retribuya menos que antes, por lo menos en un sector del empleo (el sector público, por ejemplo). Reyes Heroles (1983) ya había notado los inicios de un proceso de este tipo en la segunda mitad de la década de 1970, cuando la diferencia de ingresos entre el empleo manual y el no manual se redujo perceptiblemente. Lo mismo observó Solís (2002) en un análisis reciente de movilidad ocupacional y de ingresos en Monterrey. En segundo lugar, puede suceder que el estancamiento de los niveles no manuales y superiores lleve a una estructuración más larga de la carrera, es decir, a la multiplicación de los pasos intermedios

[6] En México, el programa Progresa (hoy Programa Oportunidades) comenzó a operar en 1997 en comunidades rurales marginadas y solo incluyó zonas urbanas pobres en 2001 y 2002. Este programa hace transferencias monetarias a familias pobres (4.240.000 familias beneficiarias en el año 2002), con la condición de que envíen a sus hijos a la escuela y que cumplan con programas de salud (Escobar Latapí, 2000b y 2000c). Dado que el apoyo se concentra en los hogares pobres, el impacto de este programa debería consistir en: i) un aumento rápido de la escolaridad de los más pobres; y ii) una disminución de la desigualdad de logros escolares entre los pobres y los no pobres.

entre su inicio y su culminación. Esto puede significar que las carreras laborales se iniciarán más abajo, aunque algunos de los que parten en posiciones inferiores a las de cohortes anteriores puedan llegar también a las posiciones más altas, solo que más tarde en su carrera.

En suma, en épocas de cambio de modelo económico hay un conjunto importante de fuerzas que operan en diversos sentidos sobre la estructura social y de empleo, y algunas de esas fuerzas modifican la naturaleza de esa estratificación. Pero esto no obsta para que, con las fuentes y métodos adecuados, se pueda establecer el rumbo y el significado del cambio económico en la apertura o cerrazón de la estructura social del empleo.

C. Metodología y modelo de análisis

Como ya se ha dicho, este estudio se limita a indagar hasta qué punto y de qué manera se han producido cambios en los patrones de movilidad laboral, tanto de hombres como de mujeres, en las fases por las que ha atravesado la economía mexicana durante las últimas cinco décadas. Se propone buscar respuestas a la pregunta ¿ha habido cambios en los patrones de movilidad de clase y de género?, y si la respuesta es positiva, identificar el sentido de ellos.

Con este propósito en mente se analiza una de las principales bases de datos del proyecto "Género, edad, familia y trabajo: la reestructuración de la sociedad urbana en México". Se trata de los resultados de un cuestionario amplio, aplicado a una muestra aleatoria de 11.800 hogares en seis ciudades mexicanas (Ciudad de México, Guadalajara, Monterrey, Mérida, Veracruz y Córdoba-Orizaba) y que fue respondido por 25 mil personas mayores de 18 años. En él se inquiría sobre la historia de migraciones, educativa, laboral y familiar tanto del informante (llamado también ego) como del responsable económico[7] cuando el informante tenía 14 años. El cuestionario se anexó entre julio y septiembre de 1994 a la Encuesta Nacional de Empleo Urbano (ENEU) que efectúa trimestralmente el Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI) en 44 ciudades mexicanas. Dada la naturaleza de la investigación se tuvo especial cuidado en evitar los sesgos pro varones característicos de las encuestas clásicas de movilidad social. Los

[7] Por "responsable económico" se entiende la persona que hacía el aporte principal a la subsistencia del informante cuando este tenía 14 años. En más del 80% de los casos se trata de su padre; en menos del 10%, de su madre; el resto comprende a otros adultos y al propio informante. El responsable económico, hombre o mujer, se considera el antecesor del informante para el estudio de la movilidad social de este último.

detalles del diseño y los resultados se encuentran en Escobar Latapí (1996).

Para el análisis de la movilidad social se consideraron seis estratos ocupacionales que, jerarquizados desde la cúspide a la base, fueron los siguientes:

I. Profesionales, funcionarios y empleadores de más de cinco trabajadores.
II. Técnicos y empleados.
III. Pequeños empleadores y trabajadores por cuenta propia no profesionales.
IV. Trabajadores calificados de la industria y trabajadores formales de los servicios.
V. Trabajadores no calificados de la industria y trabajadores informales en los servicios.
VI. Ejidatarios y pequeños propietarios rurales y jornaleros.[8]

El cuadro X.1 muestra que el ingreso medio del informante según estratos de ocupación disminuye sistemáticamente desde la cima a la base de la jerarquía.[9]

Nótese que el ingreso mensual de los profesionales, funcionarios y empleadores de más de cinco trabajadores (estrato I) es 3,25 veces el ingreso que alcanzan los técnicos y empleados (estrato II) y 3,3 veces el promedio; desde el segundo estrato en adelante el descenso es monótono y suave. La polarización que muestra el cuadro es un reflejo de la desigual distribución del ingreso en México.

Por otra parte, los niveles de instrucción disminuyen sistemáticamente a medida que descienden los estratos ocupacionales.

Hay que señalar que no se incluyen en este análisis a los desocupados, que carecen de los atributos que los podrían ubicar en la estratificación. Además, sería incorrecto ubicar igualmente a un profesional desocupado y a un agricultor desocupado. Sus estratos sociales siguen siendo distintos a pesar de compartir el estado de desocupación, por su pertenencia a grupos sociales definidos normalmente por sus ocupaciones previas. Sin embargo,

---

[8] En esta muestra urbana el estrato agrícola está poco representado en la ocupación del informante, sin embargo, los cálculos incluyen dicho estrato, porque es muy significativo como ocupación del responsable económico (N = 2.255), y la desigualdad encontrada es significativa y consistente con otros estudios.

[9] Todos los cuadros de este artículo se basan en material obtenido de la encuesta del proyecto "Género, edad, familia y trabajo: reestructuración de la sociedad urbana en México".

el análisis de los tránsitos hacia y desde la desocupación y su efecto en los logros ocupacionales ulteriores, tanto entre hombres como entre mujeres, es de importancia creciente en América Latina (Cerrutti, 2000a y 2000b).

De este cuadro vale la pena destacar que: i) los niveles de instrucción de las personas que están en el estrato superior I se diferencian claramente de los restantes, y la distribución en este grupo está concentrada en la educación superior completa y el posgrado; ii) los técnicos y empleados se caracterizan por el predominio de los niveles de instrucción secundaria y superiores; y iii) a partir del tercer estrato predominan los niveles más bajos de instrucción.

CUADRO X.1

MÉXICO (SEIS CIUDADES): ESTRATOS OCUPACIONALES E INGRESO MEDIO DEL INFORMANTE EN LA ENCUESTA

Estratos	Ingreso por mes en el trabajo principal (en dólares de 1994)
I	1.403,1
II	430,6
III	404,3
IV	274,8
V	245,0
VI	201,8
Total	**427,6**

Fuente: Módulos anexos a la Encuesta Nacional de Empleo Urbano (ENEU), julio-septiembre, 1994.

En este análisis se estudia la movilidad entre el estrato ocupacional del primer empleo (del informante) y el del responsable económico del hogar cuando el informante tenía 14 años. Se trata, entonces, de la movilidad a los primeros empleos de hombres y mujeres pertenecientes a todas las clases sociales urbanas.

La medición de la movilidad social debe tomar en cuenta que en una muestra de personas, cuyas edades fluctúan entre 18 y más de 97 años, hay que diferenciar entre los cambios en la estratificación ocupacional originados por el espectro de oportunidades que ofrece la estructura económica, es decir, la comúnmente denominada movilidad estructural, y los cambios que están condicionados por la clase de origen del sujeto. Por ejemplo, está ampliamente documentado que la expansión de los servicios que registró la economía mexicana en la década de 1970 acrecentó las opor-

tunidades laborales de las mujeres; por lo tanto, parte de la movilidad social de ellas respondió al ensanchamiento de las oportunidades que les brindó la evolución de la estructura económica. Se necesita entonces un método que mida la desigualdad de los logros de distintas personas y no solo su movilidad ascendente o descendente absoluta.

Suelen distinguirse tres períodos por los que habría pasado la economía mexicana en las cinco últimas décadas, a saber: la época del desarrollo estabilizador, que termina con la crisis de 1982, aunque sus padecimientos empiezan a comienzos de la década de 1970 y se manifiestan espectacularmente en la crisis de 1976; el período de transición, en que coexisten las orientaciones de política de la época del desarrollo basado en la sustitución de las importaciones con las que serían propias del tercer período, y la que sería la última fase, la del cambio estructural, cuyo inicio se data en 1988 y se podría caracterizar por la fórmula "más mercado y menos Estado" (Cortés, 2000).

Si a cada uno de estos tres períodos corresponden estructuras económicas cualitativamente distintas, los patrones de movilidad ocupacional urbana deberían registrar alteraciones significativas. Por ejemplo, es sabido que uno de los rasgos destacables del modelo de sustitución de importaciones (fase I) fue, entre otros, el acentuado crecimiento de los empleos típicos de la clase media; a su vez, las notas predominantes del cambio estructural (fase III) han sido, por lo menos hasta los albores del siglo XXI, el aumento de la pobreza y una mayor polarización social a nivel mundial (Banco Mundial, 2000; UNRISD, 2000, pp. 11-13). México no ha sido la excepción (Hernández Laos, 2001, pp. 56-67 y pp. 98-119).

Cuadro X.2

México (seis ciudades): estratos ocupacionales y niveles de instrucción [a/]

(En porcentajes y casos)

Estratos	Sin estudios	Primaria incompleta	Primaria completa	Secundaria incompleta	Secundaria completa	Medio superior incompleta	Medio superior completa	Superior incompleta	Superior completa	Posgrado	Sin datos	Total	Total de casos
I	0,0	0,6	2,0	0,6	4,8	1,2	3,0	5,2	71,7	10,9	0,0	100	1.280
II	0,9	3,9	10,3	5,3	37,6	6,7	11,6	8,1	15,1	0,7	0,0	100	5.657
III	9,3	18,9	26,4	6,5	19,7	3,4	4,6	3,5	7,0	0,9	0,0	100	3.251
IV	3,7	14,6	30,0	9,6	28,4	6,2	4,9	1,5	1,1	0,0	0,0	100	3.567
V	6,3	18,3	29,8	8,2	26,2	4,3	4,3	1,8	0,8	0,0	0,0	100	2.367
VI	4,0	22,0	26,0	10,0	24,0	0,0	0,0	10,0	4,0	0,0	0,0	100	50
Total	**3,9**	11,2	**20,1**	**6,5**	**27,6**	**5,1**	**6,9**	**4,6**	**12,7**	**1,3**	**0,0**	**100**	**16.172**

Fuente: Elaboración propia con datos del Centro de Investigaciones y Estudios Superiores en Antropología Social (CIESAS)/Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI), 1996.

a/ En México el nivel primario incluye seis años de escolaridad básica; el secundario tres años más, y el medio superior otros tres. El nivel "superior" equivale al universitario.

Habida cuenta de las tres fases por las que habría pasado la economía mexicana a lo largo de la segunda mitad del siglo XX, se procedió a dividir la muestra en tres, según la edad del entrevistado: hasta 26 años, de 27 a 35 años, y de 36 años o más. Estas tres categorías sitúan al responsable económico ya sea en el mismo período del informante, o bien, en el inmediatamente anterior, como se observa en el cuadro X.3 (recuérdese que la información del responsable económico está referida al año en que el informante tenía 14 años, y permite realizar el análisis entre períodos y dentro de cada uno de ellos). En sentido estricto, el estudio dentro de cada fase informa acerca de la movilidad social, manteniendo constante la movilidad estructural; sin embargo, este control solo será parcial, pues los intervalos contiguos se solapan.[10] Esta imprecisión en los cortes empíricos debe superarse para poder depurar los resultados.

CUADRO X.3

MÉXICO (SEIS CIUDADES): PERÍODOS DE LA ECONOMÍA [a/] EN QUE SE PRODUJO LA PRIMERA OCUPACIÓN DEL INFORMANTE Y DE SU RESPONSABLE ECONÓMICO CUANDO EL INFORMANTE TENÍA 14 AÑOS, POR GRUPOS DE EDAD

Grupos de edad	Informante	Antecesor (padre del informante o responsable económico de él) [b/]
De 18 a 26 años	III, II	III, II
De 27 a 35 años	II, I	I
De 36 y más años	I	I

Fuente: Elaboración propia con datos del Centro de Investigaciones y Estudios Superiores en Antropología Social (CIESAS)/Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI), 1996.
a/ Período I, de desarrollo estabilizador, en 1982 y antes; período II, de transición, entre 1983 y 1987; y período III, de cambio estructural, entre 1988 y 1994.
b/ La categoría padre o responsable económico se refiere al padre (cuando vivía con el informante) o, en su defecto, a quien hacía el principal aporte económico a la unidad doméstica en que vivía el informante a los 14 años. Entre quienes ingresaron al mercado de trabajo en el período I, en el 80% de los casos se trata del padre. Entre quienes lo hicieron después, es el padre en el 91% de los casos.

[10] La clasificación no se basa en la fecha del primer empleo, sino en la edad en cada uno de los períodos. Así, por ejemplo, la cohorte joven tenía de 12 a 20 años de edad al iniciar el período de reestructuración en 1988, por lo que la gran mayoría inició su carrera ocupacional con posterioridad a este momento.

Para los efectos del presente estudio, todos los miembros del primer grupo de edad se clasifican como pertenecientes al período económico III (de cambio estructural); los del segundo grupo de edad se adscriben al período II y los miembros del tercer grupo, al período I. Con esta clasificación de los grupos etarios en los períodos históricos se elaboraron las matrices de transición que pueden consultarse en el apéndice. Los cálculos informan acerca de la proporción de sucesores que llegaron a cada uno de los seis estratos, dados los estratos de los antecesores. Estos datos son bastante informativos al no haber cambios en la estructura de oportunidades, o cuando los cambios han sido paulatinos y el tiempo de observación breve, o cuando la estructura económica no ha experimentado alteraciones significativas durante el período analizado. Ninguna de estas situaciones caracteriza al México de la segunda mitad del siglo XX, por lo que las probabilidades de movilidad en el país no solo dependen del estrato del responsable, sino también de cambios estructurales.

Ya se había señalado que la división de las observaciones en tres subconjuntos definidos por la edad del informante mide parcialmente el efecto de la movilidad estructural, pues, como se vio en el cuadro X.3, las casillas combinan algunos de los períodos por los que ha atravesado la economía mexicana. En los estudios de movilidad suele controlarse la movilidad estructural por medio del cálculo de la razón de momios (R),[11] siendo los momios el cociente entre la probabilidad de moverse y de no moverse entre los estratos *i* y *j*.

Ahora bien, dada la clase social de origen, medida por la ocupación del responsable del hogar cuando el informante tenía 14 años, se puede saber cuál es la clase modal de destino, es decir, la más probable. En el lenguaje de la estadística descriptiva esta categoría sería un indicador de la tendencia central y habría una para cada renglón de la matriz de transición. Si se sabe que el antecesor estaba situado en el estrato *i* la moda señala el destino más probable para el informante en la jerarquía ocupacional.

---

[11] La idea es que la movilidad estructural ofrecería, en principio, mayores opciones a todas las edades, por lo que cabría esperar un incremento proporcional de los momios; es decir, los momios de todas ellas deberían crecer. Supongamos, por ejemplo, que durante una época por cada hijo de profesionales que descienden, cuatro se mantienen en la clase I, mientras por cada hijo de oficinista solo uno llega a ella y que, producto de un cambio en la estructura productiva, los momios se duplican en ambos casos, es decir, aumentan a ocho y dos, respectivamente. En este ejemplo ambos momios suben, pero la razón entre ellos se mantiene constante. Este artificio estadístico anula el efecto del factor estructural, ya que la incidencia que tiene sobre la probabilidad del numerador se cancela con la que opera sobre el denominador.

Siguiendo los cánones de la estadística elemental, se complementaron las probabilidades de transición, los momios y sus razones, que se pueden considerar medidas de tendencia central, con la entropía, que es una medida de dispersión para variables no métricas (Theil, 1972).

D. Los resultados

1. Cambios en la movilidad intergeneracional general al primer empleo

En este estudio se analiza únicamente la movilidad social intergeneracional entre el primer empleo del informante y la ocupación de su padre o responsable económico cuando él tenía 14 años. Naturalmente, a la fecha de la entrevista la mayor parte de los encuestados se encontraba ya en otros empleos u ocupaciones. Sin embargo, la decisión de considerar solo la movilidad al primer empleo hace posible estimar parcialmente el efecto de la diferente extensión de las carreras ocupacionales de los jóvenes y los viejos. Así, contrastamos puntos relativamente comparables de la carrera de todos los individuos analizados, sin importar su edad.

El cuadro X.4 muestra las oportunidades de movilidad asociadas a los seis estratos sociales durante el período de industrialización sustitutiva de las importaciones (ISI), el período de transición (mixto) y el período de reestructuración económica (reestructuración). Los momios que se despliegan en el cuerpo del cuadro indican las oportunidades que tienen los individuos de la muestra de llegar al estrato I, según sus estratos de origen y su cohorte.[12]

Las tres series de momios muestran, como era de esperar, que la oportunidad de acceso al estrato I decrece a medida que descendemos de la cúspide a la base de la estratificación. Las posibilidades de movilidad social no sufren modificaciones significativas en los dos primeros períodos, pero en el tercero experimentan una caída marcada en todos los niveles sociales. Estos resultados muestran que la reestructuración económica en México, por lo menos en sus primeras etapas, estrechó las oportunidades de movilidad ocupacional en relación con las opciones que abrió el modelo económico anterior.

---

[12] La definición de momio es $M_{i,j} = \frac{P_{ij}}{1 - P_{ij}}$ $i,j = 1, 2, 3, 4, 5, 6,$

donde P_{ij} simboliza la probabilidad de que una persona tenga un empleo del estrato j, dado que el responsable económico estuvo en el estrato i cuando el informante tenía 14 años.

Cuadro X.4

México (seis ciudades): oportunidades absolutas de movilidad hacia el estrato I

Estrato social del antecesor	ISI a/	Transición	Reestructuración
I. Profesionales, funcionarios, empleadores de más de cinco trabajadores	0,218	0,230	0,084
II. Técnicos y empleados	0,051	0,051	0,026
III. Pequeños empleadores y trabajadores por cuenta propia no profesionales	0,021	0,020	0,016
IV. Trabajadores calificados de la industria y trabajadores formales de los servicios	0,014	0,011	0,006
V. Trabajadores no calificados de la industria y trabajadores informales de los servicios	0,013	0,015	0,004
VI. Ejidatarios, pequeños propietarios rurales y jornaleros	0,011	0,010	0,002

Fuente: Elaboración propia con datos del Centro de Investigaciones y Estudios Superiores en Antropología Social (CIESAS)/Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI), 1996.
a/Industrialización sustitutiva de las importaciones.

Cuadro X.5

México (seis ciudades): oportunidades absolutas de movilidad hacia el estrato I, teniendo como base el período de reestructuración

Estrato social del antecesor	ISI a/	Transición	Reestructuración
I. Profesionales, funcionarios, empleadores de más de cinco trabajadores	2,591	2,744	1,000
II. Técnicos y empleados	1,985	2,000	1,000
III. Pequeños empleadores y trabajadores por cuenta propia no profesionales	1,324	1,262	1,000
IV. Trabajadores calificados de la industria y trabajadores formales de los servicios	2,349	1,932	1,000
V. Trabajadores no calificados de la industria y trabajadores informales de los servicios	3,021	3,626	1,000
VI. Ejidatarios, pequeños propietarios rurales y jornaleros	4,936	4,502	1,000

Fuente: Elaboración propia con datos del Centro del Investigaciones y Estudios Superiores en Antropología Social (CIESAS)/Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI), 1996.
a/Industrialización sustitutiva de las importaciones.

Con el propósito de formarnos una idea de la intensidad del estrechamiento de las oportunidades absolutas de movilidad laboral, establecimos para cada estrato la relación entre los momios de los períodos de sustitución de importaciones y de transición con respecto a los del período de reestructuración; de esta manera se dispone de un único y simple número que da una idea del efecto que ha tenido el cambio de modelo sobre la movilidad, según las distintas clases sociales.

Como muestra el cuadro X.5, el empeoramiento de las oportunidades es mayor entre los originarios de las dos clases más bajas, aunque también es notable entre las clases más altas. La reestructuración económica estrechó las posibilidades de movilidad social para todos los estratos, pero este efecto fue mucho más marcado en las clases más bajas. Hay que destacar que la disminución de oportunidades casi no afectó a los patrones de hasta cinco trabajadores y no profesionales. Este es un dato interesante que podría orientar futuras investigaciones sobre el sector informal, y cabe preguntarse si tendrá alguna relación con el marcado crecimiento de este sector en las últimas dos décadas. Los rasgos centrales que señala el cuadro muestran que la tendencia no es lineal según estrato social de origen (más bien es una "U"). Además, el hecho de que la caída mayor se concentre entre los más desprotegidos indica un aumento de la desigualdad de oportunidades.

Hemos incluido en este análisis, como se explicó en la sección anterior, una medida de dispersión de las salidas de cada estrato social de origen, llamada entropía.[13] Esta medición es la única en nuestro análisis que no se refiere al logro del estrato social más alto, sino a la dispersión de los originarios de una categoría en todas las posiciones de destino. En el cuadro X.6 presentamos los resultados del cálculo de la entropía estandarizada. Los valores de esta medida fluctúan entre 0 y 1; el índice entrópico de un estrato tiende a 0 cuando todos los sucesores tuvieron

---

[13] Para el caso particular bajo análisis la entropía H se define como:

$$Hi = \sum_{j=1}^{j=6} P_{ij} \, Ln \frac{1}{P_{ij}} \quad i = 1, 2, 3, 4, 5, 6.$$

Se normaliza la entropía limitando su recorrido al intervalo 0 a 1 (H_N); para ello se divide H_i por el valor teórico máximo (H_M), que en este caso es igual a $Ln6$. En consecuencia H_N responde a la siguiente expresión,

$$H_{iN} = \frac{H_i}{H_M} \quad i = 1, 2, 3, 4, 5, 6.$$

como destino un único y mismo estrato (aunque no necesariamente el del antecesor); cuando esto ocurre, debe examinarse la matriz de transiciones para identificar cuál fue ese destino. Si el origen no influye en absoluto sobre el destino, entonces el índice asume el valor 1; en este caso es igualmente probable alcanzar cualquier destino a partir de un estrato dado.

CUADRO X.6

MÉXICO (SEIS CIUDADES): ÍNDICE ENTRÓPICO ESTANDARIZADO DE LAS OPORTUNIDADES ABSOLUTAS DE MOVILIDAD

Estrato social del antecesor	ISI [a/]	Transición	Reestructuración
I. Profesionales, funcionarios, empleadores de más de cinco trabajadores	0,770	0,686	0,692
II. Técnicos y empleados	0,733	0,666	0,685
III. Pequeños empleadores y trabajadores por cuenta propia no profesionales	0,914	0,848	0,810
IV. Trabajadores calificados de la industria y trabajadores formales de los servicios	0,833	0,774	0,762
V. Trabajadores no calificados de la industria y trabajadores informales de los servicios ambulantes	0,749	0,761	0,733
VI. Ejidatarios, pequeños propietarios rurales y jornaleros	0,837	0,849	0,795

Fuente: Elaboración propia con datos del Centro de Investigaciones y Estudios Superiores en Antropología Social (CIESAS)/Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI), 1996.
a/Industrialización sustitutiva de las importaciones.

La información contenida en el cuadro X.6 complementa la de los cuadros anteriores; aquellos se limitan a presentar lo acontecido con la movilidad social hacia la cima de la estratificación, en tanto que este sintetiza las oportunidades de movilidad desde cualquier origen a cualquier destino. Los datos permiten concluir que durante los años de la transición, en comparación con la etapa de industrialización sustitutiva de las importaciones, disminuyeron las opciones de movilidad social de los primeros cuatro estratos (I a IV) y aumentaron las de los trabajadores manuales no calificados, los ambulantes y los agrupados en la categoría "otros". Por el contrario, cuando comparamos el período de reestructuración con el de ISI se observa que la movilidad social baja para todas las clases sociales sin excepción.

Dentro del panorama delineado hasta este momento (movilidad social en la época de ISI, variaciones irregulares de ella por estratos duran-

te el período de transición y una clara reducción de las oportunidades de movilidad durante la reestructuración, en lo general, acompañada en lo particular por una disminución de las posibilidades de alcanzar la cúspide), cabe preguntarse en este punto cuál fue la clase cuyos miembros sufrieron los cambios con mayor rigor. Hacerse esta pregunta equivale a focalizar la indagación en las oportunidades de movilidad social, teniendo en cuenta los cambios de épocas; de este análisis emergerá lo que suele denominarse el genotipo del sistema de movilidad social.

La razón de momios[14] permite estudiar la movilidad considerando los efectos que tiene sobre ella la movilidad estructural: aquella parte de los cambios de estrato que surge de las alteraciones de la estructura económica. Esto es lo que llamamos el análisis de las oportunidades relativas, es decir, de las condiciones de competencia en el sistema de movilidad social, con independencia de oscilaciones económicas y demográficas.

El cuadro X.7 muestra la evolución de las oportunidades relativas para los originarios de distintos estratos, independientemente del nivel absoluto de movilidad hacia I, y permite analizarlas entre cualquier par de clases sociales, aunque la referencia sea siempre la razón de las oportunidades de los originarios del estrato I. Centrando nuestra atención en la fase de reestructuración económica, comparada con la de sustitución de las importaciones, se observa que crece la desproporción entre las oportunidades de las clases más bajas y las de los originarios de la clase más alta; este resultado era de esperar, ya que, como se vio antes, el mayor empeoramiento se concentró en las clases más bajas.

Las razones de momios del segundo y tercer estratos aumentaron significativamente en la fase de reestructuración con respecto a la fase de ISI. Así, los técnicos y empleados, y los empleadores de hasta cinco trabajadores y no profesionales que no escaparon a la baja generalizada de las oportunidades de movilidad, sí mejoraron en términos relativos sus posibilidades de acceder al pináculo de la estructura ocupacional. Como se puede observar, la razón del estrato III casi se duplicó, porque sus oportunidades no cayeron tanto respecto a las del estrato I, y la razón del estrato II aumentó significativamente.

---

[14] La razón de momios se define como $R_{i1} = \frac{M_{i1}}{M_{11}} = \frac{\frac{P_{i1}}{1 - P_{i1}}}{\frac{P_{11}}{1 - P_{11}}}$ $i = 1, 2, 3, 4, 5, 6.$

CUADRO X.7

MÉXICO (SEIS CIUDADES): OPORTUNIDADES RELATIVAS DE ALCANZAR EL ESTRATO I

Estrato social del antecesor	ISI a/	Transición	Reestructuración
I. Profesionales, funcionarios, empleadores de más de cinco trabajadores	1,000	1,000	1,000
II. Técnicos y empleados	0,233	0,222	0,305
III. Pequeños empleadores y trabajadores por cuenta propia no profesionales	0,096	0,086	0,187
IV. Trabajadores calificados de la industria y trabajadores formales de los servicios	0,063	0,049	0,069
V. Trabajadores no calificados de la industria y trabajadores informales de los servicios	0,058	0,066	0,050
VI. Ejidatarios, pequeños propietarios rurales y jornaleros	0,050	0,043	0,026

Fuente: Elaboración propia con datos del Centro de Investigaciones y Estudios Superiores en Antropología Social (CIESAS)/Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI), 1996.
a/Industrialización sustitutiva de las importaciones.

De esta manera, los cambios en las oportunidades relativas de alcanzar el estrato I entre las fases de ISI y de reestructuración pueden dividirse en tres: la desigualdad relativa de oportunidades disminuye entre los originarios de las tres primeras clases sociales, se mantiene relativamente igual para la clase IV y aumenta en las clases V y VI, aunque con mayor fuerza en la última. Así, llegar desde la agricultura hasta el estrato I se vuelve prácticamente imposible: durante el período de ISI, la desigualdad era de 1 sobre 0,05, ó 20 veces; durante el período de reestructuración, la razón es de 1 sobre 0,026, lo que equivale aproximadamente a 40 veces; esto indica que los originarios del estrato I tienen 40 veces más oportunidades de llegar a ese estrato que los originarios de la agricultura o, en otras palabras, que las oportunidades relativas de estos últimos han caído a la mitad.

2. *La movilidad intergeneracional según el género*

Las investigaciones realizadas en México muestran un significativo y sostenido aumento de la participación laboral femenina. Cabe entonces preguntarse por el destino laboral de las mujeres en un contexto de mayor rigidez en la movilidad social.

El aumento del empleo femenino podría responder tanto a una estra-

tegia de los hogares para enfrentar las sucesivas crisis por las que ha pasado el país desde la década de 1980 (González de la Rocha y Escobar Latapí, 1986) como a una estrategia de las empresas para reducir costos, si consideramos que a igual calificación y ocupación las remuneraciones de las mujeres tienden a ser menores que las de los hombres (Pacheco y Parker, 1996). Si este fuera el caso, deberíamos observar barreras al ascenso social de las mujeres. Por otra parte, la investigación ha registrado que el aumento de los niveles educativos de las mujeres (García y De Oliveira, 1994) ha sido una de las fuerzas que sostienen dicho crecimiento. Estos procesos deberían traducirse bajo el supuesto de una relación entre años de instrucción y estrato social, en ascenso social. ¿Qué efectos han tenido estos cambios en la participación laboral sobre la movilidad social según el género?

El cuadro X.8 muestra los momios de alcanzar el estrato I para los originarios de todos los estratos, según cohorte y sexo. Los momios del panel donde se despliega la información relativa a las mujeres indican que las provenientes de hogares, cuyo responsable económico se ubicaba en cualquiera de los tres estratos superiores (I a III) tuvieron un aumento significativo en sus oportunidades de movilidad social en el período de transición, comparado con el de ISI. Sin embargo, este aumento no fue parejo: el momio se multiplicó por 8,4 para las mujeres del estrato I, por 3,1 para las del estrato II y solo por 1,6 para las del estrato III. En las capas sociales de la base de la pirámide no hubo cambios significativos durante dicho período. Las mujeres de unidades domésticas encabezadas por trabajadores manuales calificados y no calificados, así como las de hogares rurales, no experimentaron cambios significativos en sus casi nulas opciones de llegar a la cúspide de la sociedad.

Los años de reestructuración económica fueron acompañados por una reducción significativa en las opciones de movilidad social de las mujeres en los estratos I, III y IV, mientras los dos inferiores volvieron a no tener alteraciones importantes. Solo las hijas de los técnicos y empleados (IV) mantuvieron los momios de los años de transición. Será necesario realizar estudios en mayor profundidad para entender este comportamiento.

CUADRO X.8

MÉXICO (SEIS CIUDADES): OPORTUNIDADES ABSOLUTAS DE MOVILIDAD HACIA EL ESTRATO I, SEGÚN GÉNERO

Estrato social del antecesor	ISI [a/]	Transición	Reestructuración
Hombres			
I. Profesionales, funcionarios, empleadores con más de cinco trabajadores	0,332	0,231	0,071
II. Técnicos y empleados	0,071	0,071	0,023
III. Pequeños empleadores y trabajadores por cuenta propia no profesionales	0,020	0,008	0,016
IV. Trabajadores calificados de la industria y trabajadores formales de los servicios	0,014	0,015	0,007
V. Trabajadores no calificados de la industria y trabajadores informales de los servicios	0,021	0,021	0,007
VI. Ejidatarios, pequeños propietarios rurales y jornaleros	0,013	0,011	0,000
Mujeres			
I. Profesionales, funcionarias, empleadoras de más de cinco trabajadores	0,026	0,218	0,102
II. Técnicas y empleadas	0,009	0,028	0,029
III. Pequeñas empleadoras y trabajadoras por cuenta propia no profesionales	0,023	0,038	0,015
IV. Trabajadoras calificadas de la industria y trabajadoras formales de los servicios	0,010	0,008	0,002
V. Trabajadoras no calificadas de la industria y trabajadoras informales de los servicios	0,000	0,005	0,000
VI. Ejidatarias, pequeñas propietarias rurales y jornaleras	0,006	0,007	0,006

Fuente: Elaboración propia con datos del Centro de Investigaciones y Estudios Superiores en Antropología Social (CIESAS)/Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI), 1996.

a/Industrialización sustitutiva de las importaciones.

El paso del modelo de ISI al de transición estuvo en sincronía con un aumento en las oportunidades que tuvieron las mujeres de las clases de la cúspide de alcanzar el estrato I (o de mantenerse en él), y el paso de la transición a la reestructuración se caracterizó por un descenso significativo de los momios, con la excepción ya señalada de las hijas de técnicos y empleados. Como el crecimiento fue mayor que la reducción, las mujeres de los estratos I y II mejoraron sus opciones de movilidad a lo largo de los tres períodos.

Las descendientes de los pequeños empleadores y técnicos, cuyas

opciones se acrecentaron significativamente en la época de transición, las vieron contraerse severamente cuando tuvo lugar la reestructuración económica, de modo que finalizaron el período con una reducción importante en sus momios de ascenso a la clase más alta. Las del estrato V prácticamente no experimentaron cambios, mientras las del IV vieron aún más disminuidas sus magras opciones.

La transición no modificó las oportunidades de movilidad social de los hombres, excepto para los que tienen antecesores en los estratos I y III, cuyos momios exhibieron una reducción del 30% y del 60%, respectivamente. Una vez que se consolidó el nuevo modelo económico, las opciones de movilidad descendieron de forma notoria en todos los estratos, excepto el de pequeños empleadores y trabajadores no profesionales por cuenta propia, para los cuales la caída fue leve. ¿Tendrá este hecho algún vínculo con la expansión del sector informal?

Como resultado de los movimientos descritos de los hombres y de las mujeres se aprecia que las oportunidades de llegar al estrato I evolucionan de manera muy distinta según el género. En efecto, mientras los cuadros X.4 a X.7 solo mostraron cambios insignificantes entre la primera y segunda fase, del cuadro X.8 se deduce que para los hombres hay un empeoramiento casi lineal, y para las mujeres de las clases altas una mejoría muy significativa, del primer al segundo período, y un empeoramiento marcado del segundo al tercero. La estabilidad en las oportunidades de movilidad social entre la época de ISI y la de transición que se observa en los cuadros X.4 a X.7 se compone de un empeoramiento de las oportunidades para los hombres y una mejoría para las mujeres. Del segundo al tercer período, el empeoramiento es para ambos sexos.

El cuadro X.9 compara las oportunidades de movilidad de las dos primeras fases con las de la reestructuración. Para los hombres originarios del estrato I, la caída es casi lineal, para los del estrato II primero hay una caída y luego una leve recuperación, mientras para los demás hay más estabilidad de la primera a la segunda fase y una reducción marcada en la tercera.

En todo caso, el saldo general masculino es una pérdida, mientras en el caso de las mujeres es más variado. Las originarias de los dos primeros estratos tienen a final de cuentas una mejoría muy significativa de sus oportunidades. Las originarias de los estratos III y IV sufren una pérdida en sus oportunidades, y aquellas con antecesores en la agricultura prácticamente no acusan cambios.

Cuadro X.9

México (seis ciudades): oportunidades absolutas de movilidad hacia el estrato I, según género, teniendo como base el período de reestructuración

Estrato social del antecesor	ISI [a/]	Transición	Reestructuración
Hombres			
I. Profesionales, funcionarios, empleadores de más de cinco trabajadores	4,642	3,231	1,000
II. Técnicos y empleados	3,033	3,052	1,000
III. Pequeños empleadores y trabajadores no profesionales por cuenta propia	1,203	0,518	1,000
IV. Trabajadores calificados de la industria y trabajadores formales de los servicios	2,015	2,110	1,000
V. Trabajadores no calificados de la industria y trabajadores informales de los servicios	3,092	3,071	1,000
VI. Otros (agricultura)	Indeterminado	Indeterminado	1,000
Mujeres			
I. Profesionales, funcionarias, empleadoras de más de cinco trabajadores	0,254	2,148	1,000
II. Técnicas y empleadas	0,303	0,979	1,000
III. Pequeñas empleadoras y trabajadoras por cuenta propia no profesionales	1,559	2,533	1,000
IV. Trabajadoras calificadas de la industria y trabajadoras formales de los servicios	5,287	4,216	1,000
V. Trabajadoras no calificadas de la industria y trabajadoras informales de los servicios	Indeterminado	Indeterminado	1,000
VI. Ejidatarias, pequeñas propietarias rurales y jornaleras	0,978	1,181	1,000

Fuente: Elaboración propia con datos del Centro de Investigaciones y Estudios Superiores en Antropología Social (CIESAS)/Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI), 1996.

a/Industrialización sustitutiva de las importaciones.

Cuadro X.10

México (seis ciudades): índice entrópico normalizado de las oportunidades absolutas de movilidad social, según género

Estrato social del antecesor	ISI a/	Transición	Reestructuración
Hombres			
I. Profesionales, funcionarios, empleadores de más de cinco trabajadores	0,753	0,749	0,784
II. Técnicos y empleados	0,765	0,799	0,791
III. Pequeños empleadores y trabajadores por cuenta propia no profesionales	0,916	0,858	0,848
IV. Trabajadores calificados de la industria y trabajadores formales de los servicios	0,723	0,818	0,793
V. Trabajadores no calificados de la industria y trabajadores informales de los servicios	0,760	0,734	0,753
VI. Ejidatarios, pequeños propietarios rurales y jornaleros	0,741	0,829	0,792
Mujeres			
I. Profesionales, funcionarias, empleadoras de más de cinco trabajadores	0,414	0,396	0,491
II. Técnicas y empleadas	0,603	0,431	0,382
III. Pequeñas empleadoras y trabajadoras no profesionales por cuenta propia	0,849	0,764	0,698
IV. Trabajadoras calificadas de la industria y trabajadoras formales de los servicios	0,753	0,622	0,607
V. Trabajadoras no calificadas de la industria y trabajadoras informales de los servicios	0,606	0,690	0,641
VI. Ejidatarias, pequeñas propietarias rurales y jornaleras	0,859	0,782	0,678

Fuente: Elaboración propia con datos del Centro de Investigaciones y Estudios Superiores en Antropología Social (CIESAS)/Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI), 1996.
a/Industrialización sustitutiva de las importaciones.

El índice entrópico por género enriquece el análisis del apartado anterior, que no distinguía esta variable. La dispersión de los hombres en los estratos de llegada es bastante alta, lo que indica que los varones de cualquier condición social tienen probabilidades similares de llegar a cualquier estrato. Además, se observan modificaciones menores en las entropías, de manera que las opciones de tránsito entre los diferentes estratos parecen ser independientes del período por el que atravesaba la sociedad mexicana.

Durante los años de la transición las oportunidades de movilidad social de las mujeres se redujeron respecto a la fase anterior en

todos los estratos, excepto entre las que provenían de hogares encabezados por trabajadores manuales no calificados y ambulantes. Al pasar al período de reestructuración se vuelve a estrechar el horizonte de la movilidad para las mujeres de todas las clases excepto la alta. Escapan a esta tendencia las de los estratos I y V, que terminan con una entropía superior en la fase de reestructuración que en la etapa de ISI. Una mirada global al cuadro X.10 indica que es probable una menor desigualdad según origen entre los hombres jóvenes y una mayor entre las mujeres jóvenes.

El cuadro X.11 muestra las razones de momios de la movilidad social hacia el estrato I según condición de origen y género, es decir, la desigualdad de las oportunidades de acceder al estrato I dentro de cada categoría de género.

Cuadro X.11

México: oportunidades relativas de alcanzar el estrato I, según género

Estrato social del antecesor	ISI a/	Transición	Reestructuración
Hombres			
I. Profesionales, funcionarios, empleadores de más de cinco trabajadores	1,000	1,000	1,000
II. Técnicos y empleados	0,213	0,308	0,326
III. Pequeños empleadores y trabajadores por cuenta propia no profesionales	0,059	0,037	0,228
IV. Trabajadores calificados de la industria y trabajadores formales de los servicios	0,043	0,065	0,100
V. Trabajadores no calificados de la industria y trabajadores informales de los servicios	0,064	0,091	0,096
VI. Ejidatarios, pequeños propietarios rurales y jornaleros	0,039	0,049	0,000
Mujeres			
I. Profesionales, funcionarias, empleadoras de más de cinco trabajadores	1,000	1,000	1,000
II. Técnicas y empleadas	0,341	0,130	0,286
III. Pequeñas empleadoras y trabajadoras por cuenta propia no profesionales	0,895	0,172	0,146
IV. Trabajadoras calificadas de la industria y trabajadoras formales de los servicios	0,383	0,036	0,018
V. Trabajadoras no calificadas de la industria y trabajadoras informales de los servicios	0,000	0,023	0,000
VI. Ejidatarias, pequeñas propietarias rurales y jornaleras	0,215	0,031	0,056

Fuente: Elaboración propia con datos del Centro de Investigaciones y Estudios Superiores en Antropología Social (CIESAS)/Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI), 1996.

a/Industrialización sustitutiva de las importaciones.

Cuadro X.12

México (seis ciudades): razones de oportunidades hombres/mujeres

Estrato social del antecesor	ISI a/	Transición	Reestructuración
I. Profesionales, funcionarios, empleadores de más de cinco trabajadores	12,822	1,057	0,702
II. Técnicos y empleados	8,006	2,493	0,800
III. Pequeños empleadores y trabajadores por cuenta propia no profesionales	0,848	0,225	1,099
IV. Trabajadores calificados de la industria y trabajadores formales de los servicios	1,452	1,906	3,810
V. Trabajadores no calificados de la industria y trabajadores informales de los servicios	Indeterminada	4,111	Indeterminada
VI. Ejidatarios, pequeños propietarios rurales y jornaleros	2,345	1,688	0,000

Fuente: Elaboración propia con datos del Centro de Investigaciones y Estudios Superiores en Antropología Social (CIESAS)/Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI), 1996.
a/ Industrialización sustitutiva de las importaciones.

El aumento de las razones de momios de los hombres en la época de reestructuración, con respecto a la etapa de ISI, muestra que, pese a la disminución de las oportunidades de ascenso social al estrato I, ha tenido lugar una reducción de la desigualdad relativa según estrato de origen dentro de la distribución masculina, salvo para los originarios de la agricultura. Lo contrario sucede con las mujeres: las originarias de los estratos I y II se alejan marcadamente de las demás.

Por último, el cuadro X.12 analiza la evolución de la desigualdad de género, es decir, las razones de los momios masculinos respecto a alcanzar el estrato I, comparados con los momios femeninos.[15]

Un valor superior a 1 indica que los hombres tienen ventaja respecto de las mujeres. El cuadro muestra que a lo largo del período analizado hay una tendencia clara a que la ventaja masculina tienda a desaparecer en los dos estratos superiores. En los años de ISI el momio de los hombres del

$$R_{..} = \frac{M_{ih}}{M_{im}} = \frac{\dfrac{P_{ih}}{1 - P_{ih}}}{\dfrac{P_{im}}{1 - P_{im}}} \quad \text{donde } h = \text{hombre y } m = \text{mujer}$$

estrato superior con relación a las mujeres de la misma clase es casi 13 veces mayor, tiende a igualarse durante la transición y se vuelca modesta, pero perceptiblemente, a favor de las mujeres durante la vigencia del nuevo modelo económico. Un movimiento similar, aunque no tan drástico, se observa en el estrato de los técnicos y empleados, pues durante la transición los hombres aún tenían ventaja sobre las mujeres.

Los hombres cuyos antecesores fueron pequeños empleadores o trabajadores no profesionales por cuenta propia (estrato III), o trabajadores calificados de la industria y formales de los servicios (estrato IV), tienen mayor posibilidad de alcanzar el estrato superior que las mujeres en esas mismas categorías ocupacionales. Sin embargo, entre esos dos estratos hay una diferencia, ya que los hombres provenientes del estrato IV mejoraron sistemáticamente su ventaja a lo largo de los tres períodos, empezando con una ventaja relativa durante los años de ISI, mientras los provenientes del estrato III tenían una desventaja respecto de las mujeres durante los años del modelo sustitutivo, la que se acrecentó durante la transición y se equiparó a la de las mujeres en la época del nuevo modelo. De este modo desaparece la ventaja masculina y se crea una femenina en los estratos I y II y el privilegio masculino se refuerza en el estrato IV, mientras el III equipara las opciones de movilidad social.

E. Conclusiones

Este estudio se centra en el análisis de los cambios que han ocurrido: i) en las oportunidades de logro ocupacional; ii) en la desigualdad de estos logros; y iii) en la interacción de la creciente participación de las mujeres en el empleo con los cambios en las oportunidades ocupacionales entre los géneros y dentro de ellos. Esperamos que contribuya al debate en torno al cambio estructural de la sociedad mexicana y latinoamericana, tomando como punto de partida el desarrollo estabilizador, su crisis y la implantación del modelo basado en la apertura comercial y la liberalización económica interna.

La estrategia que se siguió toma como referencia el logro de la clase o estrato I (profesionales, funcionarios y grandes empleadores). Esta decisión evita caer en apreciaciones erróneas sobre los logros ocupacionales según género (Portocarero, 1989), y la necesidad de incluir como antecedentes análisis que den cuenta del proceso de reestratificación de la sociedad mexicana (Rubalcava, 1998). Las ocupaciones que componen la

clase I han sido desde el decenio de 1960, y siguen siéndolo, muy superiores en todo sentido a las demás, tanto para los hombres como para las mujeres.

Entre los hallazgos destacamos, en primer lugar, desde 1988 en adelante, un descenso considerable de las oportunidades de todos los estratos ocupacionales de ascender a la clase I o de permanecer en ella. Ese año señala, a nuestro juicio, la frontera entre el viejo modelo sustitutivo de importaciones y el modelo nuevo. La única excepción a esta regularidad se observa en los originarios de la clase III (pequeños empleadores y trabajadores por cuenta propia no profesionales), donde el descenso es mucho menos marcado. Cabe hacer notar que la condición de mercado de los integrantes de esta clase les permitió eludir, por lo menos en parte, las consecuencias de las políticas que a principios de la década de 1980 redujeron los salarios y los ingresos en México.

El descenso de las oportunidades o probabilidades de logro no se relaciona de manera directa con el crecimiento económico. Mientras el crecimiento económico y el de los empleos formales se estanca desde 1982, las probabilidades de logro caen a partir de 1988. Esto, en nuestra opinión, indica que el cambio en el sistema de movilidad guarda una relación estrecha con el modelo de acumulación y no con el simple crecimiento económico.

En segundo lugar, dicho descenso es mayor entre los originarios de las clases trabajadoras urbanas y agrícolas que en el resto de los estratos. Ahora bien, el estrechamiento relativo de las oportunidades de logro muestra tres tendencias: disminuye en los tres primeros estratos, se mantiene en el cuarto, y es mayor entre los originarios de los estratos quinto y sexto. Este hallazgo constituye un primer indicador de creciente desigualdad y, en especial, de un aumento de la barrera que separa los logros de las clases superiores e intermedias respecto de los obreros, empleados de bajo nivel de los servicios, y de los agricultores en general.

En tercer lugar, el análisis que se realizó de los índices entrópicos mostró que la dispersión de los originarios de cada clase por la estructura ocupacional es cada vez menor: esto quiere decir que en los años en que imperaba el viejo modelo de desarrollo estabilizador era mayor la fluidez ocupacional en la sociedad que en los años en que ha regido el nuevo modelo. Este hallazgo, aunado al anterior, nos permite afirmar que, junto con intensificar la desigualdad, el sistema de movilidad ocupacional mexicano se vuelve más rígido. En otras palabras, la ocupación del padre o responsable económico del informante se vuelve un predictor más robusto del destino ocupacional de este. Lo dicho indica que el papel de las instituciones sociales que contribuyen a una mayor equidad en la com-

petencia por posiciones ocupacionales (los subsidios al consumo de las clases bajas, los servicios sociales de educación, salud y urbanos) es cada vez más débil dentro del sistema de movilidad social en México.

Lo anterior se aplica al conjunto de los ocupados urbanos mexicanos en las ciudades cubiertas por los datos y, creemos, en el conjunto del México urbano. Pero la inclusión de la variable género en el análisis permite mostrar que los resultados están compuestos de tendencias diferentes para hombres y mujeres.

Mientras las oportunidades de logro masculinas descienden continuamente del primer período al segundo y de este al tercero, para las mujeres se observa: i) una sustancial mejoría en las oportunidades del primer período al segundo; y ii) una caída importante, pero menor, que la masculina del segundo al tercero. Así, la aparente estabilidad en las oportunidades entre los dos primeros períodos está en realidad compuesta de un empeoramiento para los hombres y una mejoría para las mujeres, mientras del segundo al tercero la tendencia para ambos es similar, aunque difirien en intensidad. Seguramente dicho comportamiento está relacionado con la continua expansión de las oportunidades educativas y ocupacionales para las mujeres desde la década de 1970. Sin embargo, la fuerza de este fenómeno durante el período de la transición (1982-1988), cuando los servicios modernos ya no estaban creciendo, sugiere también que es posible que en esos años se haya impuesto una estrategia patronal de reclutamiento femenino a posiciones altas, posiblemente porque las mujeres obtienen remuneraciones menores y tienen menos capacidad de negociación ante los empleadores que los hombres. Pero esta es una hipótesis que convendrá explorar en otro estudio. El resultado final, en todo caso, indica una menor desigualdad en las oportunidades de logro según género. Esta disminución, sin embargo, no es lineal de la cúspide a la base de la estructura ocupacional.

El análisis detallado de la evolución de las oportunidades de movilidad social dentro de los grupos de género, sin embargo, muestra que, a fin de cuentas, mientras las oportunidades de alcanzar la cima de la estratificación han descendido para los hombres de todas las clases sociales, entre las mujeres la situación es más compleja. Las oportunidades de logro de las descendientes de antecesores ubicados en el pináculo de la estratificación ocupacional aumentaron en los años de reestructuración económica con respecto a las que tuvieron en la época de vigencia del viejo modelo económico; pero entre las mujeres de clases bajas se observa el movimiento opuesto, es decir, se registra una disminución marcada de sus oportunidades en el mismo lapso. La composición de ambos movimientos condujo a que la desigualdad por clase de origen de unas mujeres respecto de otras se haya

acrecentado. Esto marca una diferencia notable por género, pues los hombres originarios de las clases altas han reducido su ventaja respecto de los hombres de los estratos bajos, disminuyendo la desigualdad por clase de origen.

Estas tendencias se manifiestan en índices entrópicos mayores para los hombres que para las mujeres, a la vez que a lo largo del tiempo tienden a ser crecientes (menos determinados por la clase de origen) para ellos y decrecientes (más determinados por la clase de origen) para ellas. Estas regularidades llevan a concluir que la estructura ocupacional de los hombres tiende a ser más fluida que la de las mujeres y que esta fluidez aumenta en el caso de los primeros y tiende a disminuir para las segundas.

La mezcla de estos movimientos ha repercutido en que la desigualdad en las oportunidades de logro sea hoy mayor entre las mujeres que entre los hombres. Cabe sugerir que este hallazgo se relaciona con cambios más rápidos en la fecundidad y el tamaño de la familia en las clases altas, así como una mayor percepción de que las mujeres han de desempeñarse como trabajadoras durante la mayor parte de su vida adulta, es decir, de la necesidad de que ellas "hagan carrera", por lo que los padres tiendan a invertir más en su educación. Pero esta es, una vez más, una hipótesis que convendrá explorar posteriormente.

El análisis precedente apoya la idea de que, en los años en que otros analistas han mostrado cambios bruscos importantes, México ha atravesado una transformación profunda que no solo afecta los ingresos (Rubalcava, 1998), la pobreza y la desigualdad (Cortés, 2000), sino las formas profundas en que la sociedad distribuye las oportunidades entre la población. Convendrá actualizar este análisis en fechas posteriores, para lo cual se puede disponer de bases de datos como la Encuesta Demográfica Retrospectiva aplicada en 2000 y 2001 en el país.

No obstante los anteriores resultados, cabe recordar que nuestro análisis tiene algunas limitaciones. Una importante, y con varias consecuencias, es que, conforme evoluciona el mercado de trabajo, también se podría modificar la relación observada entre los inicios y los logros máximos en las carreras de las personas. El mercado se ha hecho más rígido y las diferencias de escolaridad podrían, por una parte, ayudar a muchos varones originarios de la clase I a regresar a esa clase, a pesar de que su primer empleo haya sido en otra. Por la misma razón, podría volverse menos probable que un originario de clases bajas logre acceder al estrato I con el tiempo. En otras palabras, el análisis podría enmascarar una creciente desigualdad entre los hombres. De manera similar, nuestra

investigación encuentra mayor igualdad en las oportunidades ocupacionales por género. Pero hasta ahora las carreras de los hombres son más ascendentes que las de las mujeres. No sabremos por algún tiempo si los hombres mantendrán esta ventaja sobre las mujeres, o si por el contrario las carreras de ambos se volverán más parecidas, lo que reforzaría la igualación encontrada en este estudio. Queda claro que, hasta el momento de este análisis, las ocupaciones representadas en la clase I eran ocupaciones "ganadoras", es decir, las que casi garantizaban encontrarse en la cima de la estructura de ingresos (el decil I) y ocupacional. Pero la creciente escolaridad de la población en general, y la degradación de muchas profesiones, podrían hacer necesario cortar más fino al interior de la clase I con el fin de distinguir a los que realmente obtienen éxito al ingresar a este estrato, de otros (funcionarios públicos medios, por ejemplo) que pierden una parte considerable de sus ingresos y de su prestigio. Por último, la clase o estrato I de nuestra distribución no se refiere a los grandes capitalistas, y la clase o estrato VI tampoco representa correctamente a los jornaleros rurales, debido a las limitaciones de las encuestas ocupacionales y de hogares realizadas en ciudades (Cortés, 2002). Esto impide estimar la evolución de la desigualdad de oportunidades respecto de este estrato. Pero esperamos que, en todo caso, los resultados precedentes motiven nuevos trabajos de investigación para responder a estas nuevas preguntas.

Apéndice

Cuadro X.13

México (seis ciudades): matriz de resultados de movilidad intergeneracional, primera ocupación, según ocupación del antecedente, período histórico y género [a/, b/, c/]

Época de las ocupaciones	Género		Primer empleo: solo ocupados							Total
				I	II	III	IV	V	VI	
Reestructuración (después de 1987)	Hombres	Ocupación antecedente (del responsable económico)	I	11	83	9	32	24	6	165
			II	12	210	30	142	116	18	528
			III	13	198	67	178	289	65	810
			IV	6	196	63	275	275	32	847
			V	3	110	27	95	192	13	440
			VI		68	3	72	52	81	276
		Total		45	865	199	794	948	215	3.066
	Mujeres	Ocupación antecedente (del responsable económico)	I	12	98	6	10	4		130
			II	10	294	6	26	16	2	354
			III	8	272	17	89	149	12	547
			IV	1	322	12	107	83	10	535
			V		145	7	54	72	3	281
			VI	1	75	2	10	65	24	177
		Total		32	1.206	50	296	389	51	2.024
Mixta (1982-1987)	Hombres	Ocupación antecedente (del responsable económico)	I	24	61	15	15	8	5	128
			II	23	166	23	61	64	10	347
			III	7	218	67	186	263	95	836
			IV	9	155	48	206	163	26	607
			V	7	86	12	75	142	17	339
			VI	4	98	19	50	85	101	357
		Total		74	784	184	593	725	254	2.614
	Mujeres	Ocupación antecedente (del responsable económico)	I	19	80	1	3	1	2	106
			II	8	232	6	23	17	3	289
			III	20	281	46	83	108	14	552
			IV	3	213	12	65	90		383
			V	1	79	8	31	73	4	196
			VI	1	62	9	14	40	24	150
		Total		52	947	82	219	329	47	1.676
ISI (hasta 1982)	Hombres	Ocupación antecedente (del responsable económico)	I	64	101	9	39	26	18	257
			II	34	273	17	82	82	28	516
			III	31	361	202	238	382	397	1.611
			IV	11	157	53	254	241	60	776
			V	9	66	35	80	207	36	433
			VI	12	129	42	119	164	467	933
		Total		161	1.087	358	812	1.102	1.006	4.526
	Mujeres	Ocupación antecedente (del responsable económico)	I	3	96	4	9	7		119
			II	2	150	23	31	21	2	229
			III	19	310	104	148	215	44	840
			IV	4	150	45	96	109	4	408
			V		69	19	27	172	2	289
			VI	2	100	39	67	104	50	362
		Total		30	875	234	378	628	102	2.247

Fuente: Elaboración propia, sobre la base de la Encuesta Nacional de Empleo Urbano (ENEU) para estas ciudades.
a/ Estratos ocupacionales:
I. Profesionales, funcionarios, empleadores de más de cinco trabajadores.
II. Técnicos y empleados de oficina.
III. Pequeños empleadores y no profesionales por cuenta propia.
IV. Trabajadores calificados de la industria y trabajadores formales de los servicios.
V. Trabajadores no calificados de la industria y trabajadores informales de los servicios.
VI. Ejidatarios, pequeños propietarios rurales y jornaleros.
b/ Las cifras de este cuadro no están ponderadas. Los factores de expansión están disponibles.
c/ La muestra total corresponde a 9/13 de la muestra de la Encuesta Nacional de Empleo Urbano (ENEU) para estas ciudades.

Bibliografía

BALÁN, J., H. BROWNING Y E. JELIN (1973), *Men in a Developing Society: Geographic and Social Mobility in Monterrey, Mexico*, Austin, University of Texas Press.

BANCO MUNDIAL (2000), *Attacking Poverty*, World Development Report, Washington, D.C.

BOLTVINIK, J. Y E. HERNÁNDEZ LAOS (1999), *Pobreza y distribución del ingreso en México*, México D.F., Siglo XXI Editores.

BREIGER, R.L. (ed.) (1990), *Social Mobility and Social Structure*, Cambridge, Cambridge University Press.

CERRUTTI, M. (2000a), "Economic reform, structural adjustment and female labor force participation in Buenos Aires, Argentina", *World Development*, vol. 28, N° 5, mayo, Amsterdam, Elsevier Science.

———— (2000b), "Intermittent employment among married women: a comparative study of Buenos Aires and Mexico City", *Journal of Comparative Family Studies*, vol. 31, N° 1, París, Comité para la Cooperación Internacional en las Investigaciones Nacionales sobre Demografía (CICRED).

CIESAS (Centro de Investigaciones y Estudios Superiores en Antropología Social)/INEGI (Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática) (1996), "Género, edad, familia y trabajo: encuesta sobre movilidad social y organización doméstica en seis ciudades mexicanas" [archivo electrónico], México, D.F.

CONAPO (Consejo Nacional de Población) (2000), *La situación demográfica de México*, México, D.F.

———— (1999), *Envejecimiento demográfico en México: retos y perspectivas*, México, D.F.

CONTRERAS, E. (1978), *Estratificación y movilidad social en la Ciudad de México*, México, D.F., Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM).

CORTÉS, F. (2002), "El cálculo de la pobreza en México a partir de la encuesta de ingresos y gastos", *Comercio exterior*, vol. 51, N° 10, México, D.F., Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT), octubre.

———— (2000), *La distribución del ingreso en México: en épocas de estabilización y reforma económica*, México, D.F., Centro de Investigaciones y Estudios Superiores en Antropología Social (CIESAS)/Miguel Ángel Porrúa.

———— Y R.M. RUBALCAVA (1991), *Autoexplotación forzada y equidad por empobrecimiento. La distribución del ingreso familiar en México, 1977-*

1984, México, D.F., El Colegio de México, Centro de Estudios Sociológicos.

De Barbieri, T. (1989), "La mujer. Cambio en la condición de las mujeres", *Demos: Carta demográfica sobre México*, N° 2, México, D.F.

De Oliveira, O. (1988), "El empleo femenino en tiempos de recesión económica: tendencias recientes", ponencia presentada al Coloquio sobre fuerza de trabajo femenina urbana, México, D.F., Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM).

Erikson, R. y J.H. Goldthorpe (1992), *The Constant Flux: A Study of Class Mobility in Industrial Society*, Oxford, Clarendon Press.

Escobar Latapí, A. (2000a), "Employment trends in Mexico: reversing a 15-year loss?", documento preparado para el grupo ITAM-Carnegie de estudios sobre relaciones México-Estados Unidos.

——————(2000b), "PROGRESA y cambio social en el campo en México", *Los dilemas de la política social: ¿cómo combatir la pobreza?*, E. Valencia, A.M. Tepichín y M. Gendreau (coords.), Guadalajara, Universidad de Guadalajara/Universidad Iberoamericana/Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Occidente (ITESO).

—————— (2000c), "PROGRESA y el bienestar de las familias: los hallazgos", *Evaluación de resultados del PROGRESA: impacto a nivel comunitario*, México, D.F., PROGRESA.

—————— (1996), "Crisis, restructuring and State action in Mexico", ponencia presentada en el Seminario sobre reestructuración y globalización en Latinoamérica, Austin, Instituto de Estudios Latinoamericanos, Universidad de Texas.

——————y M. González de la Rocha (1995), "Crisis, restructuring and urban poverty in Mexico", *Environment and Urbanization*, vol. 7, N° 1, Londres, Instituto Internacional para el Medio Ambiente y el Desarrollo (IIMAD).

Featherman, D., F. Jones y R. Hauser (1975), "Assumptions of social mobility research in the United States: the case of occupational status", *Social Science Research*, vol. 4, Nueva York, Social Science Research Council.

García, B. y O. de Oliveira (2001), "Heterogeneidad laboral y calidad de los empleos en las principales áreas urbanas de México", *Revista Latinoamericana de Estudios del Trabajo*, año 7, N° 14.

——————(1994), *Trabajo femenino y vida familiar en México*, México, D.F., El Colegio de México.

Goldthorpe, J.H. (1987), *Social Mobility and Class Structure in Modern Britain*, Oxford, Clarendon Press.

González de la Rocha, M. (1994), *The Resources of Poverty: Women and Survival in a Mexican City*, Oxford, Blackwell.

——— (1991), "Economic crisis, domestic reorganization and women's work in Guadalajara", *Social Responses to Mexico's Economic Crisis of the 1980'*, M. González de la Rocha y A. Escobar Latapí (eds.), La Jolla, Universidad de California.

——— (1988), "Economic crisis, domestic reorganization and women's work in Guadalajara, Mexico", *Bulletin for Latin American Research*, vol. 7, N° 2, Oxford.

——— y A. Escobar Latapí (1986), "Crisis y adaptación social: hogares de Guadalajara", ponencia presentada en la III Reunión de la Sociedad Mexicana de Demografía, México, D.F., El Colegio de México, noviembre.

Haller, M. (ed.) (1990), *Class Structure in Europe: New Findings from East-West Comparisons of Social Structure and Mobility*, Nueva York, M.E. Sharpe.

Hernández Laos, E. (2001), "Globalización, distribución del ingreso y pobreza en México", inédito.

Hernández Licona, G. (1997), "Oferta laboral familiar y desempleo en México: los efectos de la pobreza", *El trimestre económico*, vol. 64, N° 4, México, Fondo de Cultura Económica, octubre-diciembre.

INEGI (Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática) (2002), Banco de Información Económica (BIE) [en línea], <http://dgcnesyp.inegi.gob.mx>.

Lipset, S.M. y H.L. Zetterberg (1959), "Social mobility in industrial societies", cap. II, *Social Mobility in Industrial Societies*, en S.M. Lipset y R. Bendix (comps.), Berkeley, University of California Press.

Muñoz, H., O. de Oliveira y C. Stern (comps.) (1977), *Migración y desigualdad social en la Ciudad de México*, México, Instituto de Investigaciones Sociales, Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM).

Pacheco, E. y S. Parker (1996), "Participación económicamente activa femenina en el México urbano: un breve recuento y algunos hallazgos recientes", *Problemas del desarrollo*, vol. 27, N° 106, Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM), julio-septiembre.

Parker, S. (1999), "Niveles salariales de hombres y mujeres: diferencias por ocupación en las áreas urbanas de México", *México diverso y desigual: enfoques sociodemográficos*, B. Figueroa Campos (coord.), México, El Colegio de México/Sociedad Mexicana de Demografía (SOMEDE).

PAYNE, G. Y P. ABBOTT (1990), *The Social Mobility of Women: Beyond Male Mobility Models*, Londres, The Falmer Press.

PORTOCARERO, L. (1989), "Trends in occupational mobility: the gender gap in Sweden", *Acta Sociologica*, vol. 32, N° 4, Londres, Sage.

REYES HEROLES, J. (1983), *Política macroeconómica y bienestar en México*, México D.F., Fondo de Cultura Económica.

RUBALCAVA, R.M. (1998), "Necesidades, recursos y posibilidades: el ingreso de los hogares mexicanos en el período 1984-1994", tesis doctoral, Centro de Investigaciones y Estudios Superiores en Antropología Social (CIESAS), Guadalajara.

SELBY, H., A.D. MURPHY Y S.A. LORENZEN (1990), *The Mexican Urban Household: Organizing for Self-Defense*, Austin, University of Texas Press.

SOROKIN, P.A. (1927), *Social Mobility*, Glencoe, Estados Unidos, Free Press.

SOLÍS, P. (2002), "Structural change and men's work lives: transformations in social stratification and occupational mobility in Monterrey, Mexico", tesis, Austin, Universidad de Texas.

THEIL, H. (1972), *Statistical Decomposition Analysis*, Amsterdam, North Holland Press.

TUIRÁN, R. (coord.) (2000), *Migración México-Estados Unidos: presente y futuro*, México D.F., Consejo Nacional de Población (CONAPO).

———— (1993), "Las respuestas de los hogares de sectores populares urbanos frente a la crisis: el caso de la Ciudad de México", *Población y desigualdad social en México*, R. Béjar Navarro y H. Hernández Bringas (coords.), México, D.F., Centro Regional de Investigaciones Multidisciplinarias (CRIM), Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM).

UNRISD (Instituto de Investigaciones de las Naciones Unidas para el Desarrollo Social) (2000), *La mano visible: asumir la responsabilidad por el desarrollo social*, Ginebra.

Capítulo XI
El orden social ante la globalización. Procesos estratificadores en Centroamérica durante los años noventa

Juan Pablo Pérez Sáinz
Katharine Andrade-Eekhoff
Santiago Bastos y
Michael Herradora

A. Introducción

Centroamérica, como el resto de América Latina, se insertó durante la década de 1990 en el proceso de globalización. En todos los países, se aplicaron programas de ajuste estructural que, con resultados disímiles, iniciaron la transformación del modelo acumulativo. En este mismo sentido, emergieron una serie de actividades que insinúan una articulación distinta a la economía mundial. Las denominadas agroexportaciones no tradicionales, la industria de exportación y el turismo son los ejemplos más visibles. Pero existe otra inserción a la globalización que no es producto de las estrategias empresariales ni de las políticas gubernamentales, sino de la propia sociedad centroamericana: la migración laboral internacional. Se detectan nuevas dinámicas de regionalización como la movilidad de capitales que definen una base centroamericana de acumulación, la mencionada migración laboral (en su dimensión intrarregional) y la emergencia de una nueva institucionalidad no solo supraestatal sino también de la propia sociedad civil. Por consiguiente, se puede decir que la región se encuentra ante un nuevo momento histórico.

Este nuevo momento no supone una ruptura radical con el pasado, porque, si bien la región entra en una etapa económica que supera el modelo agroexportador tradicional, implantado a fines del siglo XIX, y en una fase política donde los regímenes democráticos se han generalizado, hay lastres del período anterior como la persistencia del empobrecimiento y la desigualdad social aunque hayan cambiado de naturaleza. Para fines de los años noventa, la pobreza afecta aún a casi un quinto de los hogares en Costa Rica, a la mitad de las unidades domésticas en El Salvador

y Guatemala y a la gran mayoría de las familias de Nicaragua y, sobre todo, de Honduras. En este sentido, lo social es la gran cuenta pendiente de la modernización centroamericana (Pérez Sáinz, 1999b).

A partir de la constante de la cuestión social, planteamos que aún se está en la modernización, por lo que nuestra perspectiva se focaliza en que Centroamérica se encuentra cruzada por dos temporalidades, aquella impuesta por la globalización y la propia, y que el actual momento puede ser caracterizado como de modernización globalizada.[1] Es decir, el presente está cruzado por rupturas y continuidades.

Una de las dimensiones clave del problema tiene que ver con la estructura social existente, por lo que se la analizará a fin de ver cómo se reflejan en ella los cambios inducidos por la globalización. El análisis de la estructura social permite una doble lectura: la de clase y de estratificación, que no consideramos opuestas, sino complementarias, al encontrarnos en un momento donde surge un nuevo modelo acumulativo en América Latina (Bulmer-Thomas, 1997), la lectura de clase tiene la desventaja de entregar una perspectiva histórica insuficiente y la lectura estratificacional es más factible y más oportuna, por lo que se ha optado por ella.

El estudio se llevó a cabo en tres países centroamericanos: Costa Rica, Guatemala y El Salvador.[2] Tres sociedades que provienen de una misma matriz histórica que se manifiesta en diversos momentos. Así, se parte de la inserción en el mercado mundial a mediados del siglo XIX, por medio del café.[3] Los sistemas sociolaborales eran distintos y, desde ese momento fundacional, se mostraron variantes específicas por país. Un segundo momento se refiere a la modernización iniciada mediante la diversificación

---

1 Estas proposiciones coinciden con las de Robinson (1997) cuando plantea que la globalización en Centroamérica no ha resuelto las contradicciones sociales que dieron lugar a los conflictos de las décadas precedentes, a la vez que han introducido nuevos antagonismos.

2 En Costa Rica se realizaron, en los últimos años, varios estudios sobre esta problemática entre los que cabe destacar los de Castro Valverde (1999-2000), Vega Martínez (1999-2000), Rodríguez Solera (2001) y el de Rodríguez, Espinoza y Mora (2003). En El Salvador hay que resaltar el estudio de Montes (1979). Aprovechando una serie de pequeños estudios sobre diferentes poblaciones en diversos momentos a principios de los años setenta, Montes analizó la percepción de beneficios sociales –hacinamiento, nivel de aspiraciones, inmovilidad habitacional, calidad de la vivienda, nivel económico y nivel de estudios– entre cinco estratos sociales sobre la base de zonas residenciales en San Salvador y entre los campesinos. El estrato bajo incluía a los campesinos proletarizados y los residentes de los barrios marginales urbanos; el bajo alto comprendía los residentes en complejos multifamiliares; los estratos medio bajo, medio alto y alto incluían los habitantes de diversas colonias de San Salvador. El estudio estimaba que el estrato bajo comprendía el 80% de la población total y no pudo establecer las dimensiones de los demás estratos debido a la metodología utilizada.

3 Posteriormente, el banano reforzó esta inserción en Guatemala y Costa Rica.

agroexportadora, prosiguiendo con la industrialización sustitutiva de importaciones que mostró dos rasgos comunes: su carácter tardío y su dimensión regional. La crisis de los años ochenta se expresó políticamente, ya que los conflictos bélicos repercutieron en la región, afectando incluso a Costa Rica. Por último, la inserción en el proceso globalizador pasa por las nuevas agroexportaciones, industria de exportación y turismo. Incluso la migración se manifiesta de manera semejante ya que Guatemala y El Salvador son países emisores de mano de obra y Costa Rica receptora y no escapa al escenario globalizador. A pesar de sus especificidades, estos países comparten una serie de similitudes que los diferencian de otros países latinoamericanos y que justifica su comparación.[4] Aún más, esta perspectiva ayuda a una mejor comprensión de las particularidades de cada caso.

De acuerdo a estas premisas, en la primera parte de este texto se hacen ciertas precisiones analíticas para mostrar cómo se ha abordado la comprensión de los procesos estratificadores. Desde allí se presenta una interpretación histórica de los procesos sociales en Centroamérica, privilegiando el desarrollo de la estructura socio-ocupacional para mostrar la matriz histórica y las formas nacionales que ha asumido. Todo ello para establecer el contexto de los procesos de estratificación durante la pasada década. La comprensión adecuada de estos procesos implica adoptar una perspectiva histórica de largo alcance ubicada en un marco comparativo regional, que se aborda en la parte final del presente estudio.[5]

B. Estructura, estratificación y distancias sociales: algunos elementos analíticos

El tema de la estructura social tiene una larga tradición sociológica en América Latina, la reflexión sobre el continente se realizó a partir de dos grandes enfoques en las décadas anteriores: la teoría de la modernización

---

4 Obviamente, Honduras y Nicaragua forman parte de este mismo ejercicio comparativo.

5 Este análisis recoge la parte comparativa general de un informe de investigación sobre los tres casos nacionales, en que se abordan las siguientes cuestiones: los cambios en la estructura socio-ocupacional; los procesos estratificadores que son analizados -en un primer momento- en términos generales para después diferenciarse en términos de sexo (y de etnia en el caso guatemalteco); y las tendencias hacia el futuro próximo. La hipótesis es que los procesos estratificadores reflejan las inercias del pasado así como las rupturas con este recogiendo así lógicas históricas regionales como las tendencias globalizadoras actuales. Véase Pérez Sáinz y otros (2003).

y la teoría de la dependencia. La primera enfatizó la problemática de la estratificación y, sobre todo, de la movilidad social que la sociología funcionalista había desarrollado después de la Segunda Guerra Mundial, justificando la desigualdad social como un mecanismo propio de la modernidad para que las posiciones más importantes fuesen ocupadas por las personas mejor preparadas. En este sentido, la movilidad social demuestra que los destinos de clase no eran ineludibles, contradiciendo la inevitabilidad del conflicto de clases y reflejando el énfasis parsoniano sobre la integración. En América Latina, el autor más connotado de este tipo de interpretación fue Germani (1968), quien argumentó la disonancia entre procesos rápidos de movilización social, inducidos por la urbanización, y el lento crecimiento de oportunidades económicas junto a estructuras políticas excluyentes. Fueron, justamente, estos límites del propio proceso modernizador los que agotaron esta perspectiva analítica.

La perspectiva dependentista entendía la estructura social como estructura de clase, su referente teórico se encontraba en el marxismo, especialmente en su versión estructuralista. El análisis de formaciones sociales –como producto de la articulación de modos y formas de producción– suponía que las clases sociales y las fracciones de clase eran agentes portadores de dichas estructuras.[6] Al contrario del enfoque de modernización, el dependentista enfatizaba el conflicto. Sus predicciones erróneas sobre las contradicciones del capitalismo dependiente en América Latina y su incapacidad de entender los regímenes autoritarios que emergieron en los años setenta, invalidaron esta propuesta analítica, que fue producto también de la crisis del paradigma marxista, en particular, en su versión estructuralista.

La crisis de los años ochenta impuso un giro en los análisis sociales, desde la estructura hacia la acción.[7] El marco analítico era la propuesta de Touraine (1988) sobre las formas de la acción social dentro de lo que él denominó el modelo latinoamericano. Su tesis central sostiene que en la región no se constituyeron actores sociales, sino más bien actores sociopolíticos –en tanto reflejo de la centralidad del Estado y de la importancia del sistema político–. Este tipo de argumentos implicó que perdiera su fortaleza heurística en los

---

[6] Al contrario del enfoque modernista, es difícil resaltar a un solo autor (Cardoso, Quijano, Torres-Rivas, González Casanova, etc.). Véase Benítez Zenteno (1977), que contiene trabajos presentados en un seminario realizado en Oaxaca en 1973.

[7] En este esfuerzo el Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales (CLACSO) jugó un papel fundamental al realizar numerosos estudios a nivel nacional sobre viejos y nuevos actores y la forma en que encararon la crisis del proceso modernizador. Al respecto puede consultarse, entre otros, a Calderón (1995).

años noventa, ya que los programas de ajuste estructural supusieron la pérdida de centralidad del Estado.

En la década de 1990 hubo importantes transformaciones que fueron poco incorporadas en los análisis estructurales o de acción.[8] Se tienen imágenes de la sociedad desde la economía o desde el Estado. Los numerosos estudios sobre pobreza, distribución del ingreso y exclusión muestran, sin lugar a dudas, imágenes de la sociedad. Los análisis de los efectos de las políticas sociales y de las transformaciones de la ciudadanía social[9] proyectan otro tipo de imágenes, que reflejan los efectos sociales de la economía y de la política. Se carece de imágenes proyectadas por la sociedad que den cuenta de ella misma para establecer qué tipo de sociedad tenemos. La problemática de la sociedad civil, en este sentido, es un intento de construir imágenes genuinamente sociales. Sin embargo, la debilidad de su fundamento conceptual radica en la ambigüedad del término sociedad civil, debilidad que no desaparece cuando se sustituye por el de capital social en el sentido dado por Putnam.[10]

Este estudio se propone un análisis de la estructura social, al tratarse de sociedades modernas capitalistas el punto de partida es la estructura socio-ocupacional (Klein y Tokman, 2000). El mercado de trabajo es un ámbito societal clave, ya que es una de las principales articulaciones entre economía y sociedad, además de un espacio donde se materializan las políticas públicas. No se trata de una estructura estrictamente ocupacional sustentada en criterios únicos de división del trabajo –punto de partida de análisis tradicionales–, sino que combina diversas dimensiones del mercado laboral. No obstante la estructura socio-ocupacional representa solo la materia prima para la interpretación de la estructura social, la cuestión clave para entenderla es identificar los procesos que dan origen al orden social. En este sentido, la estructura socio-ocupacional no permite tal comprensión, ya que fuera de los grupos extremos (grandes propietarios, por una parte, y trabajadores en condiciones de vulnerabilidad, por otra)

---

8 Esto no quita que haya habido en distintos países esfuerzos meritorios. Se destaca el análisis sobre movilidad social hecho en México por Escobar Latapí (1995) siguiendo la propuesta analítica de Goldthorpe.

9 Al respecto hay que destacar los análisis de Roberts (1995, 1996).

10 El término ha sido apropiado por el Banco Mundial, intentando propiciar un nuevo consenso, post Washington, que reemplace la oposición Estado versus mercado (Fine, 1999). Respecto a la debilidad conceptual del término capital social utilizado por Putnam, debido a su circularidad y carácter tautológico, ver Portes (1998). En este sentido resulta meritoria la iniciativa asumida por la CEPAL de recuperar los temas de estratificación y movilidad social con nuevas perspectivas. Al respecto ver Filgueira (2001).

no es tan clara la estructura. Para ello es necesario releer la estructura socio-ocupacional en doble sentido, lo que implica dos itinerarios analíticos que no son excluyentes.

El primero es el que visualiza, por medio del análisis histórico y su proyección hacia el ámbito político, la estructura socio-ocupacional como una estructura de clases, profundizando la mirada esencialista de la estructura social respecto de sus rigideces, se busca un horizonte temporal de más largo aliento ligado a las fases del modelo de acumulación y a ciclos históricos largos. El segundo itinerario se orienta hacia la transformación de la estructura socio-ocupacional en estratificación social. La mirada captaría la capacidad de amoldamiento de la propia estructura social, que lima las rigideces clasistas haciendo viable la reproducción de la sociedad sin grandes tensiones. El orden social en términos de clase se explica por el control de medios coercitivos –materiales y simbólicos– que permiten la apropiación de excedentes. Por su parte, en términos estratificadores, el orden social se expresa en las formas que adquieren dichos procesos. Estas formas remiten, como veremos más adelante, al peso que adquieren los distintos estratos y las distancias sociales entre ellos. Ambos itinerarios no tienen por qué ofrecer visiones antagónicas de la sociedad, son miradas que se complementan al compartir la misma materia prima: la estructura socio-ocupacional.

La segunda vía –referida a la estratificación social– es la que se explora en el presente estudio, por la necesaria perspectiva histórica señalada en la introducción. Se debe abordar primero la composición de la materia prima, es decir, la estructura socio-ocupacional teniendo presente las realidades que nos conciernen. Para identificar sus elementos constitutivos se intenta reflejar las dinámicas del período de modernización previo (importancia de la propiedad de medios de producción y de la división del trabajo en términos de no manual y manual) así como de los efectos de la crisis de los años ochenta (precarización de las relaciones laborales y acceso a la pequeña propiedad como expresión del crecimiento del autoempleo).[11] En este sentido, se han identificado cinco categorías que contienen distintos grupos socio-ocupacionales.

En primer lugar están los grandes propietarios y en su interior los propietarios, gerentes y administradores de establecimientos (privados

[11] Esta caracterización insinúa que, en el caso del itinerario de clase, se orientaría hacia un enfoque marxista en tanto combina criterios de propiedad y control de medios de producción. Son pocos los intentos en la región, en los últimos tiempos, por caracterizar la estructura de clases. Una importante excepción son las propuestas de Portes (1985) y Portes y Hoffman (2003).

y públicos) de gran tamaño.[12] Esta categoría abarca a los capitalistas, en todo el sentido del término, y a sus administradores.

La segunda categoría es la de trabajadores profesionalizados, que incorpora a aquellos trabajadores que cuentan con acumulación de capital humano y que, por ello, ocupan posiciones intermedias en los procesos laborales. Dentro de esta categoría se contemplan tres grupos: los pertenecientes al sector privado, los homónimos del sector público, y los profesionales independientes. Este grupo refleja laboralmente al trabajo no manual.

La tercera categoría incluye a los asalariados no precarizados, donde se incorpora al resto de los trabajadores públicos y privados cuyas relaciones salariales están reguladas.

La cuarta categoría remite a los pequeños propietarios que se diferencian en dos: por una parte, está el resto de propietarios de medios de producción, o sea, el pequeño empresariado y, por otra, los trabajadores por cuenta propia que no son profesionales independientes. Esta última categoría es muy amplia y se ha diferenciado de acuerdo a criterios de rama de actividad y territorialidad. Así, se contempla los trabajadores agrícolas por cuenta propia, el resto de trabajadores rurales y urbanos.

Finalmente, la categoría de trabajadores vulnerables que contiene tres grupos socio-ocupacionales: las empleadas domésticas, los trabajadores no remunerados (familiares y no familiares) y el resto de asalariados del sector privado cuyas relaciones laborales no están reguladas. En este último, se diferencia entre asalariados agrícolas y no agrícolas. Esta categoría aglutina a los trabajadores más desfavorecidos.

Es importante explicitar la ausencia de términos como el de formal e informal, tan en boga aún, en la caracterización de la estructura socio-ocupacional, puesto que estos conceptos –ante la nueva realidad del modelo acumulativo emergente– han dejado de tener pertinencia heurística. Limitándonos a los principales enfoques presentes en la región, hemos señalado que, en el caso del Programa Regional del Empleo para América Latina y el Caribe (PREALC), ya no se puede postular la asociación entre tecnología y tamaño del establecimiento, dado que con la nueva revolución tecnológica el desarrollo técnico no es privativo de las grandes firmas. Por otra parte, el enfoque regulacionista (la formalidad definida por la regulación de las relaciones laborales) se ve afectado por los cambios producto de las reformas y la flexibilización que borra la frontera entre formalidad e informalidad.

---

[12] En el anexo metodológico se especifica el tamaño así como otros criterios clasificatorios.

Ambos enfoques se ven cuestionados y estos conceptos han perdido su capacidad heurística de antaño (Pérez Sáinz, 1998). Existen nuevos cortes analíticos que emergen desde las transformaciones en los mercados de trabajo de la región. Uno de esos cambios es que las tendencias excluyentes (precarización de las relaciones salariales, emergencia de un desempleo estructural, expulsión territorial de mano de obra por medio de la migración internacional y persistencia del autoempleo de subsistencia, características que se manifiestan como economía de la pobreza) se imponen a las incluyentes, cuya fuerza de antaño se ve debilitada por la crisis del empleo formal (Pérez Sáinz, 2003a).[13]

Por estas razones en la propuesta de estructura socio-ocupacional aparecen los términos asalariados precarizados y no precarizados, puesto que la precariedad define la tendencia excluyente y no la integración por medio del empleo formal. Se postula la existencia de asalariados precarizados –sin regulación laboral– opuestos a los no precarizados, regulados laboralmente. Hay que precisar que esta problemática solo es aplicable a los asalariados, esto es, la precarización es una tendencia excluyente que afecta a la lógica de salarización y que, por razones metodológicas, se hará un tratamiento de la precarización limitado a la regulación.[14]

La estructura propuesta –con sus categorías y grupos socio-ocupacionales– si bien refleja cierto orden no puede ser considerada como expresión de estratificación, puesto que fuera de que los grandes propietarios están en la cúspide social y los trabajadores vulnerables en el fondo, no hay claridad de ordenamiento para el resto de grupos ocupacionales, lo que también se expresa al interior de las categorías. Por ejemplo, ¿son socialmente superiores los asalariados no precarizados –del sector público o del privado– a los pequeños empresarios? o ¿las empleadas domésticas deberían ubicarse por debajo de los asalariados precarios? Las respuestas son ambiguas, lo que supone que la estructura socio-ocupacional necesita ser reordenada de acuerdo a ciertos criterios que sean propiciadores del orden social.

Este estudio toma en cuenta los resultados respecto a dos tipos de oportunidades fundamentales en toda sociedad moderna: las refe-

---

[13] Además la propia lógica de la integración laboral está en vías de transformación desde la generación de empleo (formal) mediante políticas públicas al desarrollo de la empleabilidad (Pérez Sáinz, 2003b).

[14] Como bien ha señalado Mora (2000) el concepto de precarización tiene que incluir, además de la desregulación, la reestructuración productiva y la flexibilización laboral que induce, así como el debilitamiento del actor sindical.

ridas al mercado laboral –obtención de ingresos– y las que se relacionan con el sistema educativo –niveles de escolaridad–, lo que implica optar por una aproximación a la estratificación desde los individuos y no desde los hogares. La discusión sobre la unidad de análisis sigue sin estar resuelta, privilegiar el hogar lleva a lograr imágenes similares, aunque más sofisticadas, a las que se obtienen a partir de estudios sobre pobreza con sus diferentes métodos. La razón fundamental para considerar al individuo como unidad analítica es que permite relacionar la interpretación sobre estratificación con la de clase, en tanto comparten el mismo punto de partida: la estructura socio-ocupacional. La consecuencia analítica es que la unidad de análisis no es el individuo aislado –sin ningún tipo de ataduras sociales–, sino el individuo en tanto pertenece a un cierto grupo socio-ocupacional que lo define socialmente. En este sentido, esta propuesta se aleja de los análisis tradicionales de estratificación.

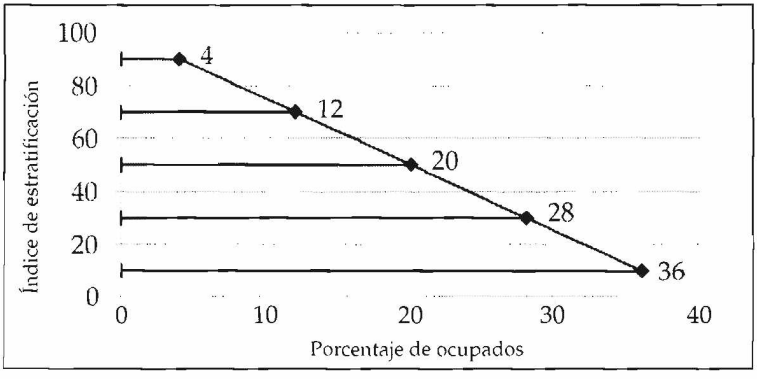
Esta jerarquización permite ordenar grupos socio-ocupacionales en estratos sociales, proponiendo un índice que tendría un valor máximo de 100 mediante una doble normalización que toma en cuenta tanto los ingresos como los años de educación. El índice se divide en cinco estratos que tienen el mismo recorrido de intervalo (20 puntos cada uno), al comparar los distintos grupos socio-ocupacionales respecto del que se encuentra en la cúspide de la estratificación se los puede ubicar en estratos.[15] Desde este punto de vista, la estratificación social tiene dos dimensiones analíticas fundamentales: la distribución de los grupos socio-ocupacionales en los distintos estratos y las distancias sociales que se establecen. Estas dos dimensiones se pueden ver por separado.

La primera comporta, a su vez, dos elementos. Por una parte, la composición de los estratos. No se trata solo de conocer el peso de cada estrato, sino las categorías socio-ocupacionales que lo componen, para establecer equivalencias entre estratificación social y estructura de clases. El segundo elemento remite a la distribución de la población ocupada –sin diferenciar grupos socio-ocupacionales– entre los estratos y que da lugar a formas de estratificación. Estas distribuciones asumen formas diversas, pero, para efectos heurísticos, se destacan dos que pueden considerarse como tipos ideales de estratificación y que se reflejan en los gráficos XI.1 y XI.2.

---

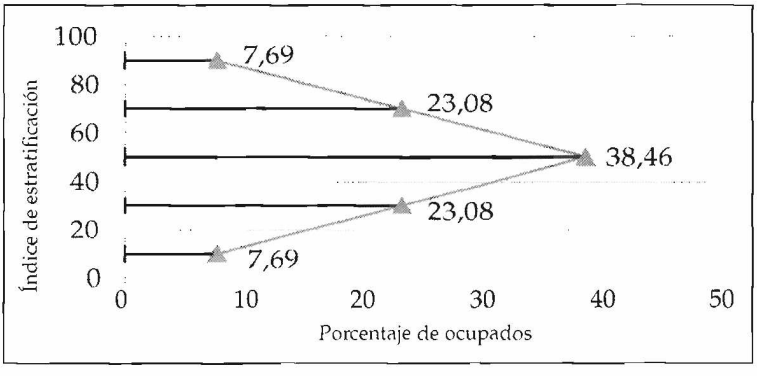
15 Consúltese el anexo metodológico para la construcción del índice.

GRÁFICO XI.1
ESTRATIFICACIÓN DE FORMA PIRAMIDAL



Fuente: Elaboración de los autores.

GRÁFICO XI.2
ESTRATIFICACIÓN DE FORMA ROMBOIDE



Fuente: Elaboración de los autores.

Como muestra el gráfico XI.1, la primera estratificación se caracteriza porque el peso del estrato superior es el menor, los niveles intermedios aumentan de manera gradual y el estrato inferior aglutina el mayor número de ocupados. Se denomina estratificación piramidal por su forma.[16]

[16] En estos gráficos, para efectos de ilustración, hay relación matemática entre los pesos de los estratos.

Refleja una sociedad de naturaleza jerárquica, cuyas causas cambian según el contexto histórico. Así, en la modernización previa, la clave se encontraría en la relación con el Estado, donde las posibilidades de acceder a rentas originadas en la acción estatal distribuye a los grupos socio-ocupacionales a lo largo de la pendiente piramidal. Por el contrario, en el actual momento de modernización globalizada, el origen de la jerarquización se ubicaría en el mercado y su poder discriminatorio.

Por su parte, el segundo tipo ideal de estratificación ocurriría cuando se da concentración en los estratos medios con pesos reducidos en los estratos superior e inferior: estratificación romboide. Sería una estratificación más igualitaria que la piramidal, donde se podría pensar que acaecen dinámicas redistributivas, cuyos orígenes cambian según el momento. En la modernización previa su origen es inequívocamente estatal, mientras en el actual momento no es tan claro, pero habría que pensar en la posibilidad de efectos sociales virtuosos del propio mercado.

Las formas que adopta la estratificación deben reinterpretarse en términos diacrónicos, lo que introduce una óptica analítica que remite a su naturaleza rígida y flexible, que se traduce en posibilidades e imposibilidades de cambio en un lapso de tiempo. Esta dimensión podría ser interpretada en términos de movilidad social. Hay que destacar dos puntos: el primero, el ejercicio estratificador no es sobre individuos, sino sobre grupos socio-ocupacionales, se estaría ante una movilidad anónima. El segundo punto tiene consecuencias heurísticas más importantes. Es necesario apuntar una doble dificultad analítica, que no ha sido apreciada y que afecta la problemática de la movilidad social actualmente. Si se admite que la modernización ha cambiado y que se está ante una modernización de tipo reflexiva (Beck, 1998; Beck, Giddens y Lash, 1997), la movilidad debería ser pensada en función del cambio que opera en las biografías de los individuos, signadas por la incertidumbre de la nueva realidad y estructuradas en torno al riesgo. Esto es cada vez más evidente en las trayectorias socio-ocupacionales que ya no pueden buscar empleo protegido y carreras al interior de firmas e instituciones públicas (Beck, 2001; Sennett, 2001). Hay que repensar el sentido de la movilidad social que se está resignificando, porque además los ejercicios de comparación intergeneracional afrontan la dificultad de contrastar movilidades con significados distintos. ¿Cómo comparar al padre empleado público de por vida con la hija que cambia con cierta frecuencia y voluntariamente de empleos mostrando una gran capacidad de empleabilidad?[17]

---

[17] La movilidad, al igual que la estratificación, afronta retos respecto de su dimensión territorial. La unidad de referencia analítica ha sido tradicionalmente el Estado-nación. (El presente

(continúa en la página siguiente)

Combinando esta dimensión diacrónica con la referida a las formas[18] se pueden identificar cuatro tipos de procesos de estratificación que se reflejan en el cuadro XI.1 y que son los que van a guiar la interpretación de los casos nacionales bajo estudio.

CUADRO XI.1
TIPOS DE PROCESOS DE ESTRATIFICACIÓN

	Jerárquica	No jerárquica
Rígido	Cerrado	Mesocrático
Flexible	Inestable	Abierto

Fuente: Elaboración de los autores.

La segunda dimensión se refiere a las distancias sociales[19] y plantea la problemática de la (des)cohesión social. Cohesión estaría asociada a una estratificación en que la proximidad entre estratos hace pensar en una estructura social amoldable y que tiene capacidad para manejar las rigideces de la estructura de clase. Por el contrario, la lejanía entre estratos, especialmente del superior, revelaría una estratificación que pierde su capacidad de amoldamiento, es decir, las contradicciones de clase tienen mayores posibilidades de aflorar en situaciones donde la estratificación social no produce suficiente cohesión social.

Para poder captar el grado de (des)cohesión social se pueden utilizar tres tipos de distancias sociales. La primera compararía el valor del índice

---

estudio se inscribe dentro de ella). Con la globalización esta dimensión ha perdido centralidad, al ser cuestionada tanto por arriba como por abajo. En el primer caso tenemos procesos de transnacionalización; piénsese, por ejemplo, en los migrantes y cómo se deberían entender sus procesos estratificadores y sus dinámicas de movilidad social que acaecen en varias territorialidades. En el segundo caso tenemos la revitalización de lo local (ciudades globales, regiones, comunidades de vecindad) que supone la configuración de espacios sociales que no son solo espejos de las dinámicas nacionales, sino que se estructuran a partir de lógicas propias. Es decir, lo que se está cuestionando con la multiplicidad de territorialidades es que la comunidad de referencia no es únicamente la nación, sino que hay otras.

[18] En esta tipología no utilizamos, para las formas estratificadoras, los calificativos descriptivos de piramidal y romboide. Por el contrario, preferimos los calificativos, más analíticos, de jerárquica y no jerárquica. La distinción no es del todo satisfactoria, ya que la forma romboide contiene también al orden social, reflejando cierta jerarquía. Agradecemos al evaluador contratado por la CEPAL, quien en sus comentarios sugirió esta tipología.

[19] Advirtamos que, como se podrá apreciar inmediatamente, no estamos utilizando estos términos en el sentido tradicional de la psicosociología.

estratificador del estrato superior con el del estrato inferior que daría una idea de la distancia total, que sería la distancia social máxima. La segunda, sería la que compara el valor superior con el valor correspondiente al estrato que aglutina mayor población ocupada, obteniéndose la distancia social relativa, que se puede relacionar con las formas estratificadoras. Así, una forma piramidal tiene una distancia social relativa (que de hecho coincide con la máxima) mayor que una forma romboide. Y finalmente, estarían las comparaciones sucesivas entre estratos, que dan cuenta de las distancias sociales interestratos, que permiten apreciar los lugares en la estratificación donde se mantiene la cohesión o, por el contrario, donde comienza a descohesionarse. El criterio puede ser el rango atribuido a los diferentes estratos que, en este estudio, ha sido de 20 puntos. Cuando la distancia entre estratos se mantiene inferior a tal valor se puede pensar en cohesión; en el caso de que lo supere habría descohesión.

Por consiguiente, se puede valorar la capacidad cohesionadora de una sociedad a partir de estas medidas de distancia social. La máxima da una idea de dicha capacidad en su conjunto, que se matiza con la distancia relativa. Las distancias interestratos permiten identificar los puntos de soldaduras y las grietas de la estratificación social.

El análisis de las dimensiones fundamentales de la estratificación –la distribución de los grupos socio-ocupacionales en los distintos estratos y las distancias sociales que se establecen– se puede hacer de manera diferenciada para distintos atributos sociodemográficos de la población ocupada tales como género, etnia y nacionalidad, entre otros, para enriquecer la comprensión de la estratificación social desde dimensiones analíticas que profundizan o redefinen la comprensión desde la óptica socio-ocupacional.

La propuesta analítica se traduce, metafóricamente, en el intento por describir el edificio social. Este edificio tiene, en primer lugar, cierta forma que remite a la amplitud de sus cinco pisos. Hay dos tipos ideales de edificio: el piramidal y el romboide. El primero indica la existencia de un orden jerárquico inequívoco al interior, mientras el segundo insinúa que la jerarquía se ha relativizado. Este análisis identifica también a los grupos socio-ocupacionales dentro de cada piso, es decir, se sabe quiénes son los inquilinos dentro de cada nivel. También señala los peldaños que separan a los pisos y que miden distancias sociales. Los edificios con pisos próximos son socialmente cohesionados y viceversa. Incluso pueden detectarse niveles vacíos que es indicativo de fractura social. Además, la arquitectura del edificio es cambiante en el tiempo.

C. La estructura socio-ocupacional en Centroamérica: una perspectiva histórica

Esta sección intenta realizar una contextualización histórica para analizar los casos nacionales en tres partes. La primera aborda los antecedentes históricos de la conformación de la matriz común, surgida en el siglo XIX cuando la región se insertó en el mercado mundial mediante la exportación cafetalera. Esta matriz fue redefinida según las respuestas a la crisis del modelo oligárquico, condicionando los procesos de modernización en la región. El análisis de estos procesos con la culminación en la crisis de los años ochenta, que en la región tuvo una manifestación fundamentalmente política, constituye la segunda parte. También se examinan las distintas articulaciones que tiene la región en el proceso globalizador y sus efectos sociolaborales. Obviamente, los cambios en la estructura socio-ocupacional constituyen el centro del análisis y servirán para esbozar los cambios en la estructura social a través de todo este ciclo histórico. Por último, aunque la perspectiva de esta sección es regional, se enfoca en los tres países considerados en este estudio.

1. Los orígenes históricos: el orden social del café

El cultivo del café incorporó a la región en el mercado mundial, sellando un destino común que permite, justamente, hablar de región, lo que no significa que no se configurasen distintos escenarios de desarrollo de la actividad cafetalera. Las diferencias fueron producto de la combinación de una serie de factores como: herencias socioproductivas coloniales; momento de crecimiento y auge del producto de exportación, localización y facilidades de transporte; disponibilidad de tierras; sistemas de producción; capacidad estatal de impulsar políticas favorables a este sector; y, oferta de mano de obra existente. Es este último factor el que interesa; al respecto se pueden mencionar, durante las primeras décadas del siglo XX, tres tipos de sistemas laborales en la caficultura centroamericana: el coercitivo, el salarial y el familiar (Samper, 1994b).[20]

---

[20] Comparando los tres países (Costa Rica, El Salvador y Guatemala) de "integración exitosa" al mercado mundial, por medio del café, Pérez Brignoli (1994a) argumenta que dos factores básicos condicionaron la oferta de mano de obra y los sistemas de trabajo: las densidades de población, en términos de la relación tierra/trabajo, y la acción del Estado.

El primero se practicó en contextos donde existían comunidades indígenas que proveían mano de obra estacional. La asimetría de las relaciones interétnicas posibilitó el uso de la coerción extraeconómica con ayuda del propio Estado y sus representantes locales, para tener una abundante oferta de fuerza laboral muy mal remunerada. Este sistema laboral se dio en Guatemala donde se utilizaron dos mecanismos coercitivos de reclutamiento de mano de obra. El primero consistió en revitalizar el sistema de "mandamientos" de origen colonial, que suponía la intervención directa del Estado para garantizar que las comunidades proveyeran fuerza de trabajo a las fincas cafetaleras.[21] La segunda modalidad, denominada de "habilitaciones", se basaba en el peonaje por deudas, que implicaba anticipos monetarios a trabajadores que debían pagar con su trabajo en las fincas cafetaleras. Si bien hacia la década de 1880, el reclutamiento forzoso de mano de obra era generalizado, distintos factores –asunción del impuesto vial por parte de finqueros, la amenaza de incorporación a la milicia, etc.– hicieron que las deudas de los campesinos se multiplicaran minando el sistema de mandamientos (Williams, 1986). De esta manera se fue imponiendo la modalidad de "habilitaciones" en que surgió la figura del "enganchador" –agente de proletarización al servicio de los finqueros– como elemento nodal en la lógica de funcionamiento de este sistema de trabajo. Por supuesto, el Estado, con su poder coercitivo, garantizaba el funcionamiento de este mecanismo, que no solo perseguía el control y aprovisionamiento de la fuerza laboral, sino también su remuneración artificial por debajo de su costo de subsistencia (Samper, 1993). No se estaba ante auténticos mercados laborales, ya que la coerción extraeconómica era el elemento clave del funcionamiento de este sistema. En Guatemala, hacia fines de los años veinte e inicios de los treinta, cuando surgió la necesidad de mejores remuneraciones para el campesinado indígena por el deterioro acumulado de sus condiciones de reproducción, el conservadurismo de los finqueros no abolió tales métodos, su solución, implementada por el gobierno de Ubico, tuvo un carácter intermedio con la promulgación de dos tristemente famosas leyes: la de Vagancia y la de Vialidad. La primera forzaba a trabajar, entre 100 y 150 días al año, como asalariados a campesinos –especialmente indígenas– con tierra insuficiente para generar ingresos "adecuados". Y, la segunda, obligaba a todo adulto a dos semanas de trabajo no remunerado en la construcción de carreteras a menos que pagara dos quetzales; equivalente, en aquel entonces, al jornal de dos semanas en las fincas cafetaleras (Bulmer-Thomas, 1989; McCreery, 1995).

---

[21] Para un análisis del desarrollo histórico de este sistema véase Castellanos Cambranes (1985).

El sistema de trabajo asalariado fue el que prevaleció en las haciendas salvadoreñas y costarricenses,[22] que suponía una alta movilidad de población rural sin ataduras y se ajustaba mejor a sistemas intensivos de producción donde el insumo mano de obra era fundamental. En El Salvador, una mayor población sin posibilidades de acceso a la tierra, por la alta concentración de la misma y la ausencia de frontera agrícola, hizo que la abundante oferta de mano de obra fuese remunerada pobremente, complementándose el salario con raciones alimenticias. Por el contrario, el contexto costarricense (ubicado geográficamente al este de Cartago) se caracterizaba por una población menor y, sobre todo, por la existencia de frontera agrícola, lo que conllevaba un mejor pago del trabajo (Samper, 1993).

Dentro de esta fuerza de trabajo asalariada se destaca aquella que tenía un carácter permanente, solía ser remunerada por jornal y que siendo predominantemente masculina tenía una gran participación femenina en ciertos momentos de la producción, como en la recolección del fruto y, sobre todo, en la selección del grano procesado. Si bien parece que prevalecía cierta división del trabajo, en términos de género, existían también prácticas claramente discriminatorias contra las mujeres, que recibían menor salario que los hombres por tareas similares (Samper, 1993). En relación con la fuerza de trabajo permanente, hay que mencionar el fenómeno del colonato que cautivaba mano de obra, trabajadores que, por lo general, eran miembros marginales de sus comunidades de origen (McCreery, 1994). En Alta Verapaz (Guatemala), se otorgaban parcelas, no dedicadas al cultivo del café, para fines de autosubsistencia de los trabajadores. De esta manera, se intentaba reforzar la relación salarial con el usufructo de tierra.[23]

Por último, el sistema de trabajo familiar se desarrolló bajo distintas modalidades de acceso a la tierra: propiedad individual, ejidal o diferentes formas de arrendamiento y mediería. El Valle Central de Costa Rica fue la expresión más paradigmática de esta modalidad, donde se combinó

---

22 El elemento coercitivo extraeconómico tampoco estuvo ausente en este sistema, en concreto en el caso salvadoreño se expresó en una legislación que buscaba controlar y reclutar la población agrícola desposeída de sus tierras (Browning, 1975). Este tipo de prácticas estuvo vigente hasta la década de 1940 y, en este sentido, se ha planteado una importante diferencia entre Costa Rica y El Salvador que, como ha argumentado Samper (1994a), remite a las modalidades de ejercicio del poder en ambas sociedades. No obstante, para el caso salvadoreño, Menjívar (1980) ha matizado que la aplicación rigurosa de este tipo de legislación se mantuvo hasta inicios del siglo XX. Posteriormente, su uso tuvo un carácter represivo y no tanto disciplinario como en Guatemala que, como se ha mencionado, retuvo esta intencionalidad hasta la década de 1940.

23 Williams (1986) menciona que este sistema servía para evitar la competencia entre finqueros por mano de obra durante los momentos de cosecha.

también trabajo asalariado. Estos productores individuales se caracterizaron como subordinados y jugaban un papel equivalente al de trabajadores asalariados respecto al capital comercial: su entrega anual del producto en beneficio hacía las veces de un salario a destajo y su autonomía se reducía a la organización productiva de su parcela sin mayores opciones técnicas e institucionales (Pérez Brignoli, 1994b).[24]

El mundo del café creó distintos tipos de sujetos sociales que configuraron, de manera central, las estructuras sociales de la región. Se gestó una oligarquía muy arraigada a la tenencia de la tierra tanto en El Salvador como en Guatemala. En el caso costarricense este fenómeno estuvo geográficamente acotado al este de Cartago, concentrándose el poder económico en el beneficio y comercialización del café, lo que originó un grupo dominante donde la relación con la tierra no era tan importante como en los otros dos países.

En el campo subalterno, los sistemas laborales constituyeron sujetos sociales distintos. El trabajo familiar gestó un campesinado que, en el caso costarricense, se erigió en el referente fundamental de la imaginación de la nación en ese país. El sistema asalariado, predominante en El Salvador, dio origen a un proletariado estacional y permanente; este último estaba ligado a la figura del colonato. Y el sistema coercitivo, asociado a la presencia de población indígena y, por lo tanto, característico de Guatemala, gestó un proletariado temporal que impactó en las comunidades indígenas. La salarización de la mano de obra, aunque estacional, inyectó dinero que trastocó las economías comunitarias, especialmente, con la mercantilización de la tierra. La consecuencia fue la diferenciación social interna, donde los indígenas más pobres y aquellos más cercanos a la tradición fueron los perdedores. Smith (1990) señala que el desarrollo cafetalero produjo tres sujetos sociales: semiproletarios, proletarios y agentes de proletarización. Los mismos coincidían con el nuevo corte étnico que se estaba conformando. Así, los primeros eran indígenas miembros, mientras los segundos y terceros ladinos. Esta autora plantea la sugerente hipótesis de que a partir de esta diferenciación se gesta la

---

[24] Esta dependencia sirvió también para mixtificar posibles antagonismos entre los pequeños propietarios y sus respectivos asalariados (Gudmundson, 1995). En el mismo sentido, Acuña Ortega (1986) argumenta que, para el período 1900-1936, el conflicto social en la caficultura costarricense se planteó entre campesinos y beneficiadores ante la ausencia de un mecanismo formalizado de fijación de precios. Este antagonismo se agudizó entre 1932 y 1936 por los efectos de la crisis. A partir de este último año, se inauguró otra etapa caracterizada por el intervencionismo financiero y exportador del Estado que institucionalizó mecanismos logrando que la conflictividad disminuyera.

matriz de relaciones interétnicas del siglo XX en Guatemala: la oposición indígena versus ladino.

Si bien el mundo del café estructuró, en gran parte, las sociedades centroamericanas y, en especial, las tres consideradas en el presente estudio, no se puede dejar de mencionar otro producto que insertó a estos países en el mercado mundial: el banano. Su localización en la frontera agrícola de la región atlántica supuso que este desarrollo no acaeciera en El Salvador.[25] La forma que asumió esta actividad fue la de enclave, lo que supuso que, al contrario de la caficultura, existiera una realidad mucho más homogénea con un sistema laboral basado en el trabajo asalariado.

Su desarrollo en zonas de colonización agrícola implicó la ausencia de población significativa y, por tanto, de una oferta laboral suficiente, lo que se agravó por las duras condiciones de vida en el litoral Atlántico, especialmente al inicio, cuando se estaba desbrozando selva y creando la infraestructura mínima. Se hacía difícil atraer mano de obra de otras regiones del respectivo país, porque, además, las empresas bananeras padecieron la oposición de los cafetaleros al ofrecer salarios más altos. Ante tal situación, se recurrió a la contratación de mano de obra foránea, proveniente de Las Antillas, internacionalizándose así el mercado de trabajo de esta actividad.[26] El uso de mano de obra afrocaribeña introdujo una dimensión étnica, específicamente racial, que tuvo un papel central en este espacio laboral,[27] en particular en Costa Rica donde, a inicios del siglo XX, casi tres cuartas partes de los trabajadores de la United Fruit Company eran originarios de Jamaica. La ventaja idiomática produjo que los jamaiquinos[28] fueran a menudo utilizados en funciones de intermediación entre gerentes y trabajadores haciendo que el conflicto laboral adquiriera tintes raciales (Acuña Ortega, 1993; Bourgois, 1994). Las compañías bananeras implementaron una gestión racial de la fuerza laboral que impidiera la solidaridad de clase.

Como el enclave bananero comprendía tres actividades fundamentales (el cultivo del fruto como tal, el transporte a través de ferrocarril

---

25 No obstante, la mano de obra salvadoreña fue significativa en las plantaciones hondureñas.

26 En Costa Rica, fue importante la presencia de nicaragüenses dedicados a tareas de apertura de tierras (Bourgois, 1994).

27 A ello hay que añadir que en el litoral atlántico guatemalteco existían grupos étnicos del Caribe, como los garífunas, que también se involucraron laboralmente en la actividad bananera (Ghidinelli, 1972). Por el contrario, los bribris en Costa Rica no se incorporaron por su escasa imbricación con la economía monetaria que hacía difícil su proletarización (Bourgois, 1994).

28 Es importante mencionar que dentro de la población antillana se dio una diferenciación interna en términos del lugar de procedencia: cróeles, trinitarios, jamaiquinos, etc. (Bourgois, 1994).

y su estiba para la exportación en los puertos) se configuraron tres sujetos laborales: trabajadores de plantación, ferroviarios y portuarios, que conformaban una pirámide ocupacional, donde los últimos constituían el vértice y los primeros la base (Acuña Ortega, 1993). Pero, todos ellos eran asalariados y constituían un proletariado en el sentido clásico del término. Es decir, el banano aportó a la estructura social, además de la presencia del capital extranjero –personificado en las grandes empresas bananeras–, un proletariado clásico pero territorialmente confinado al litoral atlántico.

La crisis de 1929 afectó severamente al sector cafetalero y al bananero, a este último hay que añadir los problemas –desde mediados de los años veinte– de plagas que afectaron a las plantaciones. Se redujo el empleo y descendieron los salarios, la primera consecuencia tuvo mayor efecto en el caso del banano, donde –a pesar de la apertura de nuevas plantaciones en la costa del Pacífico– se restringió la movilidad geográfica de la mano de obra de los trabajadores negros en Costa Rica, mostrándose la importancia del factor étnico en este mercado laboral. En cuanto al café, el ajuste en el sistema laboral provocado por la crisis se expresó fundamentalmente en la reducción de salarios. El sistema laboral vigente permitía distintos tipos de ajuste salarial: en grandes fincas, como en el occidente salvadoreño, donde los costos salariales eran determinantes se procedió a una reducción de las remuneraciones; en situaciones donde el salario era pagado parcialmente en especies, como en algunas regiones de Guatemala, el ajuste no fue tan drástico, ya que productos como el maíz también descendieron de precio; y, donde el sistema familiar era significativo, como en el Valle Central costarricense, se autoajustó la propia economía campesina (Bulmer-Thomas, 1989). No obstante, el desempleo también afectó a la fuerza laboral cafetalera, señalándose diferencias entre las situaciones salvadoreña y la costarricense, países donde se arraigó más el sistema de trabajo asalariado. La mayor dependencia del salario de los jornaleros salvadoreños hizo que el desempleo abierto alcanzara niveles mayores que en Costa Rica, donde los trabajadores combinaban sus labores en las haciendas con actividades de autosubsistencia en sus parcelas (Samper, 1994a).

La crisis del café supuso –como era de esperar– la crisis de la sociedad oligárquica. Respecto de su desarrollo se han formulado tres proposiciones: no se cuestionó el sistema de dominación oligárquica; los prolongados efectos de la crisis económica tuvieron causas políticas debido al comportamiento ortodoxo y conservador de las clases dominantes; y el fin de la depresión económica restableció la conducta productiva de la oligarquía. Por otra parte, es importante resaltar que las luchas antidictatoriales de los años cuarenta, en que se reivindicó la democracia como

sinónimo de sufragio libre, no se completó en ningún país centroamericano, exceptuando Costa Rica. La manera como quedó planteada la crisis oligárquica explica el desarrollo posterior de cada sociedad centroamericana (Torres Rivas, 1987 y 1984). Estos dos momentos, la década de 1930 y su epílogo a fines de 1940, llevaron a una doble transición: en lo político se evolucionó hacia un autoritarismo que degeneró en terrorismo de Estado y, en lo económico, las redefiniciones del modelo primario-exportador dio lugar a sociedades socioeconómicamente más heterogéneas, la economía cambió parcialmente pero no el modo de control político (Torres Rivas, 1987 y 1984). Este diagnóstico general se cumplió cabalmente en Guatemala, El Salvador y Nicaragua, mientras en Costa Rica la salida a la crisis oligárquica fue el establecimiento de un régimen democrático y la constitución de una sociedad con menor polarización socioeconómica, dando pie a los procesos de modernización de la posguerra que se inician en los años cincuenta.

2. *Los procesos de modernización y sus crisis*

Esta fase del proceso histórico centroamericano tiene tres etapas. La primera, ligada a la diversificación agroexportadora, tuvo lugar en la década de 1950. La segunda, remite al proceso industrializador sustitutivo de importaciones, dentro de un marco regional que se inició en los años sesenta. Y finalmente, la crisis de los procesos modernizadores, que se manifestó desde mediados de los años setenta hasta toda la década siguiente.

La primera etapa modernizadora se inicia a fines de 1940 y se extiende hasta inicios de los años sesenta. Se caracteriza por la modernización de los cultivos tradicionales (café y banano) y la diversificación de exportaciones agrícolas con el algodón, la carne y el azúcar. Estas nuevas producciones fueron controladas por capitales locales, por lo que la importancia del capital transnacional en el sector bananero se relativizó. Respecto de la producción de café, cuando no hubo posibilidades de expansión hacia nuevas tierras, como acaeció en Guatemala y sobre todo en El Salvador, se optó por la tecnificación, que afectó al empleo ambiguamente: se incrementó la demanda de mano de obra, pero se redujo la necesidad de trabajadores permanentes. Se impuso un control más rígido sobre los costos laborales, lo que supuso una férrea oposición de los cafetaleros a toda forma de organización de jornaleros. La historia del banano estuvo signada por la reducción de casi la mitad de los puestos de trabajo en las principales compañías bananeras, debido a la competencia de la

producción ecuatoriana (resultado del desarrollo de tierras vírgenes ante las consecuencias de la plaga de la sigatoka) y la introducción de técnicas más intensivas en capital (Bulmer-Thomas, 1989). Ahora bien, el gran impulso modernizador surgió con las nuevas agroexportaciones (algodón, caña y carne vacuna), operando un cambio importante en la unidad agropecuaria y en su relación con los factores básicos de producción: la tierra y el trabajo. Estos se relativizaron por el uso de tecnología avanzada, el incremento de la relación capital-tierra y la elevada rotación de capital invertido en insumos (PREALC, 1986). Su efecto en el empleo fue la generalización de la estacionalidad de la mano de obra.

La modernización del agro centroamericano consolidó el binomio de grandes fincas agroexportadoras y pequeñas propiedades para fines de subsistencia,[29] lo que produjo que la dinámica del empleo estuviera signada por cuatro fenómenos. En primer lugar, los puestos de trabajo generados en el sector agrícola durante este período fueron escasos. Segundo, se mantuvo la estructura de inserción ocupacional, ya que a inicios de los años ochenta un poco más de la mitad de la fuerza laboral se ubicaba en pequeñas parcelas como trabajadores familiares. Tercero, el sector moderno –fincas dedicadas a productos de exportación– generaba pleno empleo temporal por períodos de tres a cuatro meses, correspondientes a las temporadas de cosecha. El excedente laboral era revertido al sector campesino tradicional que, dada su baja productividad, se caracterizaba por un alto subempleo. El PREALC (1986) identificó la combinación de temporalidad del pleno empleo en el sector moderno, con alto subempleo en el sector tradicional, como el problema básico del agro centroamericano. Y, cuarto, la remuneración de los trabajadores permanentes en fincas no estaba asociada al desarrollo de la productividad, sino a las condiciones del mercado influido por la sobreoferta de trabajadores eventuales. Por su parte, los salarios de estos últimos servían, junto a la diversificación hacia actividades no agrícolas, para compensar el deterioro del ingreso campesino.

La segunda etapa modernizadora corresponde a la década de 1960, en que se impulsó una industrialización sustitutiva de importaciones, que incorporó tres elementos inéditos en relación con las etapas previas de acumulación en Centroamérica: fue una actividad predominantemente urbana; se desenvolvió en un marco protegido por lo que la resistencia empresarial a las demandas salariales no fue tan rígida; y su mercado tuvo alcance

[29] Las excepciones fueron el café en Costa Rica, donde predominaron las propiedades medianas y pequeñas, y el arroz que, producido en grandes propiedades, se orientó hacia el mercado interno.

regional (Bulmer-Thomas, 1989). Las dinámicas de empleo registraron también tres fenómenos: primero, a pesar de un incremento sostenido de las ocupaciones industriales fabriles no operó un desplazamiento significativo de la actividad artesanal que, para los casos de estudio, mantuvo los siguientes pesos dentro del empleo industrial total a mediados de los años setenta: un 46,0% en Costa Rica, un 43,9% en El Salvador y un 68,4%, en Guatemala (PREALC, 1986, cuadro 21). Este fenómeno respondía a dos causas: por una parte, la industria moderna sustituyó, fundamentalmente, importaciones extrarregionales, y por otra, la artesanía se benefició del desarrollo urbano inducido por la industrialización (Bulmer-Thomas, 1989). Segundo, en el contexto del desarrollo urbano destaca el peso creciente de los centros metropolitanos, para los años setenta, el empleo metropolitano suponía un 40,2% en Costa Rica del empleo total urbano, un 41,7% en Guatemala y un 42,6% en El Salvador (Pérez Sáinz, 1999a, cuadro 2.6). Tercero, hay que mencionar el incremento del empleo público que se refleja, parcialmente, en la tendencia de terciarización. En Costa Rica, dicho fenómeno fue muy significativo, teniendo entre 1950 y 1983 un crecimiento del 6,7% anual (PREALC, 1986). Sin embargo, la modernización en las áreas urbanas fue limitada y, sobre todo, de corta duración. En la década de 1970, en todos los países, el crecimiento del empleo urbano se sustentaba en el desarrollo de ocupaciones informales, que se traduce en una creciente precarización del empleo, lo que prefiguró el escenario de la crisis de los años ochenta (Pérez Sáinz, 1999a).

Respecto de los resultados económicos, en las décadas modernizadoras aun cuando hubo un crecimiento significativo, resultó insuficiente en relación con la propia dinámica poblacional. Este crecimiento ha sido calificado como errático debido a la vulnerabilidad de las economías centroamericanas, abiertas sobre la base de pocos productos de exportación y, por consiguiente, expuestas a los cambios de demanda externa. Por su parte, el intento industrializador no logró transformar sustancialmente esa vulnerabilidad. A pesar del grado de apertura de las economías, no se pudo satisfacer las necesidades de importaciones provenientes tanto del sector industrial como de los nuevos patrones de consumo, que son la principal causa del bajo nivel de ahorro interno. En este mismo sentido, hay que mencionar que aunque hubo un esfuerzo inversor importante, resultó ser insuficiente para absorber la creciente oferta de fuerza laboral. Y, si bien los niveles de pobreza se redujeron gracias a la migración inducida por el proceso urbanizador y en el caso costarricense por la implementación de políticas sociales de alcance universal, este conjunto de dinámicas tuvo como resultado el man-

tenimiento de las desigualdades sociales (PREALC, 1986), lo que lleva a considerar las principales dinámicas sociales que se materializaron durante este proceso de modernización y que configuraron las estructuras sociales. Al respecto hay que mencionar tres.

En primer lugar, amplias masas de campesinos y asalariados se empobrecieron. Los primeros datos comparativos, correspondientes a inicios de los años ochenta, dan una idea del proceso acumulativo de pauperización de los hogares durante estas décadas modernizadoras: un 71% en Guatemala, un 68% en El Salvador y un 29% en Costa Rica (Menjívar y Trejos, 1992, cuadro 11). La diferencia costarricense se explica por distintos factores: la dinámica perversa del empleo agrario fue más limitada porque la estructura de la propiedad era menos concentrada, especialmente en la actividad cafetalera; la modernización urbana tuvo mayores efectos compensadores, sobre todo por el crecimiento del empleo público; y, por último, relacionado con lo anterior, se desarrolló un Estado benefactor que logró paliar, en buena medida, los efectos pauperizadores del modelo acumulativo. Los niveles de pobreza se incrementan en las áreas rurales de los tres países donde, exceptuando Costa Rica, la mitad o más de la población se encontraba en estado de indigencia.

Segundo, el surgimiento de sectores asociados a la urbanización y a la ampliación del empleo público –por la modernización del Estado–. Este proceso se consolidó más en Costa Rica que en los otros países, donde gran parte de estos nuevos sectores fueron afectados por las tendencias pauperizadoras.

Y, en tercer lugar, si bien las nuevas actividades –agroexportaciones, industriales y nuevos servicios– originaron fracciones emergentes de la burguesía, no hubo ruptura con la oligarquía tradicional. De acuerdo con la argumentación de Vilas (1994), fue la propia oligarquía terrateniente la que inició el proceso modernizador y definió sus modalidades y alcances.

Estos tres factores explican la crisis política de la región que se tradujo en conflictos bélicos en Guatemala y El Salvador.[30] La pauperización generalizada, con el correlato de la capacidad limitada de integración social de los procesos modernizadores, constituyeron la condición necesaria para dicha crisis. La salida política que se dio a la crisis oligárquica de los años treinta, donde la modernización fue guiada por la oligarquía, es una condición suficiente. Las mismas causas, pero con efectos contrarios, explican la excepcionalidad costarricense, donde no solo se originó menos

[30] Por supuesto hubo factores exógenos relacionados con la guerra fría que hicieron de Centroamérica uno de sus últimos escenarios.

pobreza, sino que además fue el único caso de salida democrática con mantenimiento de las conquistas sociales de la década de 1940 y su ampliación posterior.

Si bien la crisis de los años ochenta tuvo en Centroamérica una expresión fundamentalmente política, no implicó la ausencia de efectos económicos que se reflejaron en los mercados laborales, los que tuvieron distintos mecanismos de ajuste como se muestra en el cuadro XI.2. Del mismo se pueden inferir varios fenómenos.

Cuadro XI.2
Centroamérica: situación del empleo, 1980 y 1990

País y año	PEA (miles de personas)	Tasa de desempleo abierto	Tasa de subempleo
Costa Rica			
1980	770	6,0	26,0
1989	1.033	4,0	18,0
Guatemala			
1980	2.193	3,2	43,0
1989	2.982	2,0	63,0
El Salvador			
1980	1.626	16,1	55,0
1989	1.862	10,0	50,8

Fuente: Elaboración de los autores.

En primer lugar, como se observa en el cuadro XI.2, el crecimiento de la población económicamente activa (PEA) diferencia al caso salvadoreño de los otros dos. En Guatemala y en Costa Rica las tasas de crecimiento anual han sido del 3,6% y del 3,1% respectivamente. Por el contrario, en El Salvador tal tasa ha sido apenas del 1,3%. Este resultado no es ajeno al fenómeno de migración masiva hacia el exterior que caracterizó a este país durante los años ochenta.[31]

Por su parte, los otros dos indicadores establecen el contraste entre Guatemala y los otros casos. En Guatemala, el ajuste tuvo lugar por medio de un incremento significativo del subempleo que denota, fundamentalmente, la variante invisible que afectó a todos los sectores de la economía incluyendo el moderno. Por el contrario, en El Salvador y Costa Rica hubo una cierta mejoría al descender el desempleo y el subempleo, debido a

[31] El tema de la migración internacional se abordará en el próximo apartado.

que, en el caso salvadoreño, el fenómeno migratorio alivió las presiones sobre el mercado de trabajo.[32] En Costa Rica se debe a la incidencia positiva sobre el mercado laboral de la estrategia de ajuste estructural que fue aplicada en ese país de manera más temprana que en los otros dos. Dicha incidencia fue múltiple porque, en primer lugar, el deterioro salarial en el momento recesivo (1980-1982) fue superior al requerido y, por lo tanto, permitió la recuperación de las remuneraciones sin menoscabo de la competitividad. En segundo lugar, la estabilidad de precios, el ajuste externo y la recuperación económica logradas después de la recesión, contribuyó a un mejor clima para las inversiones. Tercero, se originó un nuevo contexto financiero y económico con reglas más claras para las firmas. Cuarto, no solo se promocionó nuevas exportaciones a terceros mercados, sino también se apoyó los procesos de reconversión de empresas. Y, por último, no se afectaron las instituciones laborales y además se implementaron medidas compensatorias a favor de los salarios mínimos (García, 1993).

Por consiguiente, este conjunto de observaciones sugiere que el mecanismo de incremento de desempleo abierto no tuvo un papel primordial en la región en términos del ajuste laboral. La única excepción fue la costarricense que en el momento de la recesión tuvo un repunte importante, que disminuyó con rapidez por la recuperación económica. Este fenómeno insinúa que en la economía más modernizada laboralmente de la región, operó este mecanismo, aunque de manera limitada en el tiempo. En el resto, fueron el incremento del subempleo u otras respuestas, como la migración en el caso salvadoreño, las que incidieron en el mercado laboral mostrando que sus estructuras seguían teniendo rasgos tradicionales.

El fenómeno laboral más importante de la crisis fue, sin duda, el crecimiento de la informalidad, respecto de la cual hay que resaltar varios hechos. Primero, hacia finales de los años ochenta e inicios de los noventa, el peso del empleo informal en relación con el total urbano era de aproxi-

---

[32] El mercado laboral fue afectado por el conflicto bélico, según el análisis de Funkhouser (1997) hay que diferenciar los efectos directos de los indirectos. Respecto a los primeros, los resultados encontrados no sorprenden: cambios en la distribución espacial del empleo y migración interna desde las áreas afectadas, especialmente entre 1979 y 1985. Por el contrario, discernir los efectos indirectos resulta más problemático. En primera instancia, no se detectan grandes diferencias entre zonas afectadas por el conflicto y el resto del país respecto a un conjunto de dimensiones laborales: participación en el mercado de trabajo, generación de autoempleo, salarios y flujos migratorios internacionales. El conflicto determinó la política macroeconómica y la racionalidad del gasto público, explicando la ausencia de tales diferencias y que, por lo tanto, la totalidad de la fuerza laboral fue afectada, de manera indirecta, por el conflicto bélico.

madamente la mitad en Guatemala y El Salvador, mientras en Costa Rica alcanzaba apenas a un tercio (Pérez Sáinz, 1999a). Segundo, en este sector ocupacional la presencia femenina era mayor que en el sector formal, había una polarización etaria por la creciente inserción de jóvenes y de adultos mayores, y, al contrario de otras situaciones latinoamericanas, había un predominio de migrantes debido a las limitaciones del sector formal de absorber dicha fuerza laboral. Respecto de las características de los puestos de trabajo, en el sector informal predominó el trabajo por cuenta propia; una fuerte tendencia hacia la terciarización, en especial en el comercio minorista por las facilidades de acceso; y que los ingresos en el sector informal eran inferiores a los del formal, asociándose al fenómeno de la pobreza. Y finalmente, si bien la mayoría de las actividades informales eran de subsistencia –es un medio para que el hogar sobreviva–, también se identificaban nichos de microempresas dinámicas. La diferencia la marcaba el contexto urbano. Ciudades con predominio de pobreza, como Ciudad de Guatemala y San Salvador, reflejaban la prevalencia de una informalidad de subsistencia, mientras San José, una urbe con menor incidencia de pauperización, mostraba un peso significativo de informalidad dinámica (Pérez Sáinz y Menjívar Larín, 1994).

La crisis de los años ochenta, en este sentido, tuvo una doble incidencia en la estructura social: la informalización creciente supuso un mayor peso de la pequeña propiedad y el nuevo empleo asalariado fue fundamentalmente precario. La emergencia del fenómeno migratorio, por su carácter transnacional, cuestionaba el referente clave de los procesos modernizadores, el Estado-nación. Este fenómeno, que se reflejó solo con fuerza en El Salvador, acabaría convirtiéndose en la principal modalidad de inserción de la región en el proceso globalizador.

3. La inserción en la globalización: su impacto sobre la estructura socio-ocupacional

Analizar el efecto de la inserción en el proceso globalizador en las estructuras socio-ocupacionales de las sociedades en estudio supone tomar en cuenta tres fenómenos. El primero se relaciona con el proceso de proletarización, constatando qué ha pasado con el denominado empleo formal y cómo se configuran las nuevas relaciones salariales en las actividades del modelo emergente de acumulación. El segundo fenómeno remite a las tendencias de expulsión laboral, en particular al desempleo y la migración transnacional. Y, por último, examinar el ámbito del autoempleo,

urbano y rural, para relevar la magnitud de la economía de la pobreza y las nuevas dinámicas locales. El cuadro XI.3 resume el comportamiento de los principales indicadores sociolaborales durante la década pasada y proporciona referentes empíricos para abordar analíticamente estos fenómenos para los productores (Weller, 1993).[33]

CUADRO XI.3
CENTROAMÉRICA: INDICADORES SOCIOLABORALES, 1990-1999

Países y años	Hogares en pobreza (porcentaje)	Tasas de participación		Población ocupada urbana (porcentaje)			Desempleo urbano (porcentaje)	Población ocupada rural (porcentaje)	
		Hombres	Mujeres	Sector público	Sector privado	TCP y TFNR[a]		Empleadores y asalariados	TCP y TFNR[a]
Costa Rica									
1990	23,7	78	39	25,0	55,2	19,7	5,3	71,3	28,7
1999	18,2	79	45	17,2	63,5	19,2	6,1	77,4	22,7
Guatemala									
1989	-	84	43	14,4	52,6	33,0	3,5	39,3	64,6
1998	53,5	82	54	8,2	56,5	35,4	2,8	44,9	55,1
El Salvador									
1990	47,6[b]	80	51	13,8	52,5	33,7	9,9	55,6[b]	44,3[b]
1999	43,5	75	52	12,3	57,5	30,3	6,9	54,9	45,2

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), *Panorama social de América Latina 2000-2001* (LC/G.2138), Santiago, septiembre de 2001. Publicación de las Naciones Unidas, Nº de venta: S.01.II.G.141; cuadros 2, 4, 5, 12, 14.
a/ Trabajadores por cuenta propia y trabajadores familiares no remunerados.
b/ 1995.

A nivel latinoamericano, el empleo formal está en crisis al perder, en el nuevo modelo, la centralidad que lo erigía en el paradigma laboral de la modernización previa. Esta crisis tiene una doble manifestación: desregulación laboral[34] y pérdida de peso del empleo público en la estructura ocupacional (Pérez Sáinz, 2003a). No obstante, en Centroamérica esta doble

[33] Es necesario referirse a los efectos en el empleo de la actual crisis del café, que afecta profundamente al agro centroamericano. Asumiendo que 250 jornales representan un empleo permanente, para 2001 se estima, de manera conservadora, la pérdida de 170 mil puestos de trabajo en toda la región. El mayor impacto absoluto se registra en Guatemala con la destrucción de más de 77 mil puestos de trabajo y el menor en Costa Rica con un poco menos de 7 mil empleos (CEPAL, 2002).

[34] Este fenómeno es una de las piedras angulares de lo que Bulmer-Thomas (1997) denomina nuevo modelo económico en América Latina.

afirmación debe matizarse partiendo del hecho que –exceptuando Costa Rica– el empleo formal no tuvo durante la modernidad previa una centralidad tan clara y las legislaciones laborales, concebidas respecto al mundo rural, no tuvieron mayores actualizaciones y, sobre todo, no fueron respetadas durante los regímenes autoritarios como fue el caso de Guatemala y El Salvador, producto de la involución autoritaria en el período de modernización (Pérez Sáinz, 1999a).

En el estudio realizado por la Organización Internacional del Trabajo (OIT, 2000), sobre reformas laborales en América Latina durante la década de 1990, se señalan varios cambios legales en los tres países considerados en el presente trabajo. Así, en Costa Rica en 1993, se promulgó una ley que afectó a la legislación de asociaciones solidaristas, al código del trabajo y a la ley orgánica del Ministerio del Trabajo. En Guatemala, se generalizó en todos los sectores un mínimo de 15 días de vacaciones y en estos dos países se extendieron las licencias con goce de sueldo. Respecto a las relaciones laborales colectivas, en El Salvador se han logrado más transformaciones suprimiendo las normas restrictivas de derecho de asociación, facilitando los trámites de inscripción de sindicatos y estableciendo el fuero sindical. En Costa Rica, se han establecido normas de protección al sindicato, especialmente en sus relaciones conflictivas con el solidarismo. En estos dos países, se ha fortalecido la contratación colectiva prohibiéndola fuera del sindicato. Y, en el país cuscatleco se ha establecido la presunción de legalidad en el caso de huelga. Respecto al fortalecimiento de derechos laborales colectivos, hay que tener en cuenta la solicitud que elevó la American Federation Labor-Congress of Industrial Organizations (AFL-CIO) ante el Congreso de Estados Unidos de excluir del Sistema General de Preferencias a aquellos países que violaran las libertades sindicales,[35] lo que se relaciona con los nuevos procesos de proletarización que se abordan más adelante.

Se puede concluir que las reformas laborales en la región centroamericana presentan varias características: son limitadas, lo que implica que la desregulación laboral no es central en las estrategias de ajuste estructural en estos países; no se flexibilizaron los mercados de trabajo;[36] y

---

35 Se debe tener en cuenta que en el capítulo V del *Trade and Tariff Act of 1984*, se establecen cinco garantías laborales que deben ser respetadas para acceder a las ventajas que se derivan de este sistema. Ellas son: general de asociación; específico de sindicalización; prohibición de trabajos forzosos; utilización de menores; y de régimen aceptable de condiciones de trabajo (Pérez Sáinz, 1999b).

36 En términos de la evaluación hecha por el Banco Mundial, institución que apoya sin reservas la flexibilización de los mercados laborales, estos tres países centroamericanos estarían en una posición intermedia en el espectro latinoamericano (Burki y Perry, 1997).

en algunos casos se han extendido y fortalecido los derechos laborales colectivos. Estos rasgos responden a dos fenómenos. Por una parte, los mercados laborales centroamericanos históricamente fueron flexibles y, por lo tanto, no existían "rigideces" que remover, y, por otra, la democratización iniciada con el fin de los conflictos bélicos tenía que tomar en cuenta los derechos de los trabajadores. El caso más elocuente es El Salvador, donde el conflicto se dirimió en un empate y las fuerzas insurgentes lo hicieron valer en la reconstrucción democrática.

La pérdida de peso del empleo público se manifestó en los tres países (véase el cuadro XI.3), la caída más abrupta fue la del caso guatemalteco, sin olvidar el costarricense donde, históricamente, la ocupación estatal tenía mayor importancia. Al contrario del fenómeno de reforma laboral, la pérdida de empleo público en Centroamérica se ajustó a la tendencia regional. Respecto a la pérdida de centralidad del empleo formal, los resultados son mixtos, pero hay que tener en cuenta que dicha centralidad no era tan significativa en la modernidad previa, exceptuando Costa Rica.

La información de los nuevos procesos de proletarización originados por las actividades ligadas al modelo acumulativo emergente es fragmentada, pero refleja su alcance en la generación de empleo. Hay que mencionar a las nuevas agroexportaciones[37] que, desde mediados de la década de 1980, se han expandido significativamente, sobre todo en Costa Rica y Guatemala,[38] donde un cuarto de la propiedad es controlada por empresas transnacionales y un 40% por medianos y grandes empresarios, lo que supone que el restante 35% de la propiedad corresponde a pequeños campesinos (Kaimowitz, 1992), esto es, existe una vía campesina en el nuevo proceso acumulativo.[39] En términos laborales, un estudio sobre Costa Rica muestra que la generación de puestos de trabajo

---

37 Por este término se entiende en la literatura toda exportación agrícola, sea nueva o no, excepto el café, el banano, el algodón y la caña de azúcar que representan las agroexportaciones históricas de la región.

38 Su peso dentro del total de las exportaciones ha sido del 10% y del 9% en Costa Rica y Guatemala, respectivamente, y de apenas un 2% en El Salvador. También se detectan diferencias nacionales por la composición de estos productos. Así, en Costa Rica es muy importante el denominado rubro de ornamentales (flores, follaje, plantas ornamentales) que representa el 38% de estas exportaciones. En Guatemala destacan las legumbres (brócoli y arveja china) que constituyen un quinto de la producción (Weller, 1993).

39 El caso guatemalteco (en concreto la producción de vegetales de invierno) ha sido interpretado en términos de "crecimiento incluyente" por permitir el acceso a la tierra y la generación de empleo, en contraste a los casos de Chile (falta de acceso a la tierra) y Paraguay (también falta de acceso a la tierra y generación de desempleo) que se caracterizarían por un "crecimiento excluyente" (Carter, Barham y Mesbah, 1996).

ha sido marginal, representando en 1989 apenas un 5% del empleo agropecuario; estas actividades han paliado las pérdidas de puestos de trabajo en el agro por los efectos del ajuste estructural; se generan cinco puestos de trabajo indirecto por cada empleo directo; estos cultivos reforzaron las tendencias hacia la salarización de mano de obra rural con predominio del empleo permanente. También existen oportunidades de ocupación para las mujeres que son mejor remuneradas que en otras actividades agrarias (Weller, 1992); estudios más específicos mostraron que la participación femenina es clave (Dary Fuentes, 1991; Rojas y Román, 1993). Esta visión general, no obstante, debe ser matizada según el tipo de cultivo: se pueden diferenciar grupos de productos más modernos –melón, chayote– de otros menos modernos –ajonjolí, caña india o yuca–. Los primeros requieren más inversión, paquetes tecnológicos importados y una estrecha integración de las etapas productiva, de procesamiento y de comercialización. También se caracterizan por una mayor utilización de mano de obra y por una mayor generación de ingresos.

Otro eje de acumulación se relaciona con la nueva industria exportadora. Los orígenes del nuevo patrón industrializador se remontan a los años setenta cuando todos los países centroamericanos desarrollaron nuevas exportaciones como respuesta a la crisis de la experiencia industrializadora basada en la sustitución de importaciones de alcance regional (Bulmer-Thomas, 1989). Durante esa década surgieron zonas francas en todos los países, sin embargo, causas como la falta de vigor en la acción estatal, inicio de conflictos bélicos, limitaron dicha experiencia y, por lo tanto, impidieron la emergencia de un nuevo patrón de industrialización. A fines de los años ochenta, ante la finalización de la crisis, en lo económico y en lo político, con la aplicación de programas de ajuste estructural se dio un fuerte impulso a este tipo de industria, erigiéndose en una de las bases del nuevo modelo acumulativo centroamericano. Este impulso se tradujo en la creación de nuevos puestos de trabajo, ciertas estimaciones señalan que hacia mediados de los años noventa, se generaron 250 mil empleos directos en la región donde los casos de estudio muestran las siguientes cifras: Guatemala 61 mil; El Salvador 38 mil y Costa Rica 48 mil. El peso de esta nueva industrialización representa, respecto del total del empleo industrial, más de un cuarto y en el caso guatemalteco alcanza al 38% (OIT, 1997). Por otra parte, diversos estudios sobre la maquila en la región muestran un perfil común de la fuerza laboral empleada (Pérez Sáinz y Castellanos, 1991; Altenburg, 1993; Price Waterhouse, 1993). Se está ante una fuerza laboral femenina, joven

y con poco nivel de instrucción.[40] Con menor seguridad se puede afirmar que esta mano de obra no ejerce la jefatura del hogar y que no aporta la mayoría de su ingreso a la unidad familiar.[41]

Este perfil laboral insinúa que el tipo de industria que se desarrolla en la región sería de ensamblaje con uso intensivo en mano de obra, de hecho, se trata de maquila de confección. Pero, si bien este tipo de actividad es predominante, no es la única y en Costa Rica –el país con mayores costos laborales– se ha diversificado con el surgimiento de empresas de alta tecnología, especialmente en electrónica donde la mano de obra es más calificada y los empleos menos precarios. El caso más notorio es el de Intel, líder mundial en semiconductores, que con una inversión inicial de 300 millones de dólares generó 2.300 puestos de trabajo a fines de 1998, que se ampliarían a 3.500 al completarse el desarrollo de la planta con 200 millones de dólares adicionales de inversión, sin embargo, los malos resultados de esta firma en los dos últimos años lo ha impedido. La existencia previa de 40 empresas extranjeras en el sector electrónico y de 130 empresas, en su gran mayoría costarricenses, que desarrollan software (INCAE/HIID, 1999),[42] no tuvo un gran impacto sobre el empleo: en total habrían dado trabajo a un poco más de 12 mil personas (BCCR, 2001), es decir, menos del 1% de la fuerza laboral costarricense.

Por último, hay que tomar en cuenta el dinamismo del turismo, que se refleja en que en 1990 ingresaron a la región 1,5 millones de turistas, que se incrementó en casi 1 millón siete años más tarde. Destacan Guatemala y Costa Rica, el primero de ellos, a inicios de la década, recibía un poco más de medio millón de visitantes, superando levemente al segundo. Sin embargo, Costa Rica había alcanzado los 800 mil turistas para 1997, cifra superior a la guatemalteca (similar a la de inicio de la década) (CANATUR, 1998). Las estimaciones son muy gruesas respecto al empleo, en 1995 el número de puestos de trabajo directos e indirectos llegaron en Guatemala

---

40 No obstante, dados los bajos niveles de escolaridad de la región, con la excepción costarricense, no se puede considerar a la mano de obra de la maquila muy poco instruida (CEPAL, 1994).

41 Al respecto hay que mencionar lo detectado en un estudio de trabajadoras de la maquila en Ciudad de Guatemala, donde se identificaron dos grupos claramente diferenciados de mujeres: jóvenes con poco compromiso familiar y maduras, por lo general, jefas de hogar y sometidas a doble jornada laboral - la de la fábrica y la doméstica- (Pérez Sáinz y Castellanos, 1991).

42 Este tipo de desarrollo es muy incipiente en el resto de la región, aunque se han creado servicios de asesoría técnica –mediante telefonía internacional- a usuarios de equipo electrónico del extranjero en El Salvador y cierto desarrollo de software y de procesamientos de datos en Guatemala.

a 60 mil, cifra que se repite en Costa Rica para 1996, pero referida solamente al empleo directo, se estima que, de manera indirecta, se ha generado igual número de ocupaciones (Leroux, s/f).

Por consiguiente, las nuevas actividades acumulativas generaron empleo, pero de manera limitada y no siempre de calidad. Así, en el caso de las nuevas agroexportaciones el efecto sobre la ocupación parece ser limitado. Distinto es el caso de la industria de maquila, cuyas condiciones laborales, como en otras latitudes del planeta, dejan mucho que desear. El turismo presenta un balance favorable, sin embargo, por su estacionalidad afecta directamente al empleo generado.

El mundo laboral centroamericano ha sido de igual manera afectado por tendencias expulsoras de fuerza de trabajo durante la última década, que se tradujeron en una cara conocida como el desempleo, pero que también se expresaron en la migración transnacional.

La desocupación abierta urbana muestra tasas de un dígito con comportamientos distintos, incrementándose en Costa Rica y El Salvador y descendiendo en Guatemala (véase el cuadro XI.3). Los principales grupos afectados por este tipo de exclusión laboral son los jóvenes y las mujeres como suele suceder,[43] lo que tiene efectos sociales inequívocos: se está ante una población que sufre las presiones más fuertes de desintegración. La persistencia del desempleo implica la erosión del capital social en términos de la funcionalidad de redes en el acceso al mercado de trabajo, asimismo, cuestiona al trabajo en tanto fuente de identidad. Este aspecto es crucial en términos de la socialización de los jóvenes, el grupo más afectado por el desempleo, y se traduce en comportamientos anómicos como la delincuencia, expresión cruda de la desintegración social.[44] Y finalmente, desempleo significa ausencia de ingresos con su impacto en términos de incremento de la pobreza y de la vulnerabilidad.[45]

---

43 Para fines de los años noventa, las tasas de desempleo urbano juvenil son claramente superiores a los promedios urbanos en dos de los países de nuestro estudio con los que se cuenta información comparable: Costa Rica y El Salvador (OIT, 1999, cuadro 4-A). Asimismo, las tasas de desempleo femenino son superiores a las masculinas (OIT, 1999, cuadro 3-A).

44 La problemática de las "maras" (pandillas juveniles) es notoria en Guatemala y El Salvador.

45 Este fenómeno es significativo en el caso costarricense que tiene una estructura social menos polarizada y donde el problema de la vulnerabilidad tiene mayor relevancia. Así, durante la década de 1990 ha acaecido un descenso relativo de los hogares en estado de pauperización, disminuyendo del 27,4% en 1990 al 19,7% en 1998. En cambio los hogares integrados, pero en riesgo de pobreza, incrementaron su peso relativo del 3,9% al 14,4% para ese mismo período. Es decir, el riesgo de pobreza, y no tanto la pauperización como tal, se ha mostrado como la barrera infranqueable de movilidad social en ese país (Pérez Sáinz y Mora Salas, 2001).

Los niveles de desempleo son bajos debido al ajuste que ejerce la emigración sobre los mercados de trabajo, fenómeno que representa una de las principales modalidades de inserción de Centroamérica en el proceso globalizador, originado en la propia sociedad y no como resultado de políticas estatales o estrategias empresariales. Sus efectos en términos laborales son dos: primero, la emigración se ha erigido en algunos países en un mecanismo importante de ajuste del mercado de trabajo; y segundo, este fenómeno muestra la globalización de los mercados laborales cuestionando el carácter nacional de los mismos, es decir, en el período previo de modernización, las migraciones internas, sobre todo la rural-urbana, permitieron la movilidad espacial de la mano de obra y la configuración de lo que se podría identificar como mercado nacional de trabajo. Obviamente, la territorialidad del mismo se concentraba en las áreas urbanas, en especial, en las metropolitanas que fue el escenario privilegiado por ese tipo de modernización. En la actualidad esta centralidad está cuestionada por el fenómeno de la emigración que internacionaliza tal mercado, pero también por su fragmentación a nivel local.

Por la falta de registro de muchos de los desplazamientos, solo se puede tener una idea aproximada de la magnitud de este fenómeno. Así, el último censo de Estados Unidos (2000) muestra una presencia de 1,7 millones de centroamericanos; de ellos 655 mil eran salvadoreños y 372 mil guatemaltecos, que serían las dos nacionalidades de mayor peso (Guzmán, 2001). Esta población no corresponde ni a los estratos más pobres ni a los más ricos de sus respectivas sociedades, mostrando un perfil educativo más elevado (Mahler, 2000).

Otra dimensión que nos habla de la importancia del fenómeno migratorio es la referente al efecto de las divisas. Comparándolas con el valor total de las exportaciones, para 1992, las remesas constituían el 114,9% de tal valor para el caso salvadoreño y el 12,6% para el guatemalteco. Para 1997, representaban el 101,6% para El Salvador y el 38,4% para Guatemala del déficit comercial (CEPAL, 1998, cuadro I.3). Es decir, las remesas son una fuente importante de divisas para los países de la región.

En términos de emigración hacia el Norte, El Salvador es el país donde este fenómeno ha tenido mayor incidencia. Se ha estimado que en torno al 15% de su población emigró en los años ochenta. La fuerza laboral que lo ha hecho se caracteriza por su condición masculina, entre los 20 y 29 años de edad y mayor educación. A su vez, el envío de remesas ha tenido múltiples efectos en el mercado laboral salvadoreño: ha incidido negativamente en la tasa de participación de los no migrantes; ha afectado los salarios; y

ha reducido las presiones en términos de desempleo (Funkhouser, 1992).[46]

Hay que mencionar el caso de Nicaragua, puesto que el destino de la mayoría de su fuerza laboral migrante es Costa Rica. Los cambios laborales en este país favorecieron la incorporación de los trabajadores nicaragüenses, que se emplearon en actividades poco calificadas que requerían de una fuerza de trabajo joven en condiciones de ofrecer un rendimiento laboral intenso. Además del bajo costo de la mano de obra, en términos de derechos laborales se establece la diferencia más significativa con los trabajadores costarricenses (Morales y Castro, 1999). Por consiguiente, la nueva modernización globalizada implica la permanencia de tendencias de expulsión laboral, sobre todo en su manifestación más explícita como lo es el desempleo. Esta persistencia es la otra cara de la generación insuficiente de empleo por parte de las nuevas actividades acumulativas. Pero, a la vez, ha emergido un nuevo fenómeno de naturaleza altamente paradójica: la migración transnacional, por una parte, supone una modalidad de exclusión extrema conllevando desarraigo territorial, pero, por otra, incorpora plenamente, aunque de manera penosa, a la fuerza de trabajo al proceso globalizador. Históricamente, una parte significativa de la fuerza de trabajo centroamericana ha debido autogenerarse un empleo signado por lógicas de subsistencia. El resultado ha sido la constitución de una amplia economía de la pobreza: pobres produciendo para pobres.

Ya se ha señalado que la modernización del agro centroamericano se basó en el famoso binomio: grandes fincas agroexportadoras y pequeñas propiedades para fines de subsistencia. Esta dinámica perversa originó una pauperización creciente en áreas rurales constituyéndose en la condición necesaria de los conflictos bélicos que asolaron la región. A este panorama tampoco escaparon los medios urbanos. La limitada dinámica del sector formal llevó a que, desde los años setenta, la principal fuente de ocupación fueran actividades informales, que también estaban signadas por lógicas de subsistencia.

En cuanto a las áreas urbanas, la evidencia disponible para los años noventa muestra patrones diferenciados por país. Así, en los casos costarricense y salvadoreño, los porcentajes de asalariados de microempresas –establecimientos que ocupan hasta cinco personas– y los trabajadores por cuenta propia no profesionales, en condición de pobreza, son inferiores al porcentaje urbano promedio; por el contrario, en el caso guatemalteco son

[46] Es importante resaltar el efecto a nivel local de la migración tal como muestra, para el caso de la comunidad de Santa Elena en Usulután (El Salvador), el primer estudio binacional realizado tanto en esta localidad salvadoreña como en Los Ángeles (Andrade-Eekhoff, 1998).

superiores al promedio urbano. Estos datos se tienen que matizar respecto a los niveles de pobreza urbana de cada país que varían a fines de los años noventa: Costa Rica con un 15,7%, El Salvador con un 34,0% y Guatemala con un 38,8% (CEPAL, 2001, cuadro 14). La misma evidencia señala que para áreas rurales, Costa Rica y en menor medida Guatemala, se diferencian de El Salvador. Mientras en el primer país, el porcentaje de trabajadores por cuenta propia en agricultura –*proxy* de campesinado de subsistencia– calificados como pobres es bastante similar al porcentaje promedio de pauperización en áreas rurales, en El Salvador es muy superior. Como en el caso urbano, estos datos deben ser matizados con los niveles de pauperización rural en cada país: Costa Rica con un 20,5%, El Salvador con un 59,0% y Guatemala con un 64,7% (CEPAL, 2001, cuadro 14). Pero, respecto a las áreas rurales, tal vez, lo más significativo es la tendencia hacia la descampesinización. A ello debemos añadir que, debido al deterioro de los ingresos, algunas unidades campesinas han incursionado en estrategias de diversificación de obtención de recursos monetarios mediante la realización de actividades rurales no agrícolas, un fenómeno de progresiva importancia, y la emigración para la consecución de remesas. De hecho, una parte creciente de los ingresos de los hogares rurales de la región provienen de actividades no agrícolas, cuestionándose el binomio latifundio-minifundio que predominó en la dinámica agraria de la región por décadas (Baumeister, 1991).

Los cambios en las áreas rurales permiten introducir el tema de las economías locales y sus efectos sobre el trabajo. Como se mencionó respecto al fenómeno de la migración transnacional, los mercados nacionales laborales están siendo cuestionados también a nivel subnacional con la emergencia de economías locales ligadas directamente al proceso globalizador, cuyas dinámicas laborales se orientan por los cambios en el mercado global más que por las oportunidades en el respectivo mercado nacional de trabajo. Esto se refiere a entornos comunitarios que se encuentran en algunos de los escenarios de interacción entre lo global y lo local en Centroamérica: las nuevas agroexportaciones, el turismo (incluyendo a la artesanía), la subcontratación manufacturera y, por supuesto, la propia migración transnacional. Al respecto se puede hacer referencia a los hallazgos del estudio de Pérez Sáinz y Andrade-Eekhoff (2003) que consideraron tres comunidades en escenarios distintos (turismo en Costa Rica, artesanía en El Salvador y subcontratación manufacturera en Guatemala). Las principales conclusiones de este análisis sobre las dinámicas laborales son las siguientes: primero, estos contextos comunitarios contienen

aglomeraciones de pequeñas empresas donde la mano de obra circula, sin mayores restricciones, entre los establecimientos. Las aptitudes de esta fuerza de trabajo a la respectiva actividad globalizada permite hablar de economías externas, en el sentido marshalliano clásico, de orden laboral en estas aglomeraciones. Segundo, los mercados de trabajo se vuelven complejos superando la segmentación entre empleo tradicional (por lo general, ligado a actividades agrícolas) y moderno (relacionado con otras actividades inducidas por la integración de la comunidad al espacio nacional). El empleo en la actividad globalizada aparece como un segmento diferenciado. Asimismo, resulta analíticamente pertinente diferenciar al empleo extra local, sobre todo cuando existe algún centro urbano importante más o menos cercano a la comunidad. Tercero, no se detectan patrones comunes, ni en términos de acceso al empleo ni de remuneraciones –controlado por capital humano–, en términos de una mayor o menor equidad laboral respecto a categorías históricamente vulnerables –mujeres, jóvenes o indígenas–. Cuarto, las relaciones laborales son precarias y, dado el tamaño reducido de los establecimientos, no es inusual encontrar una organización pretaylorista del proceso de trabajo donde el dueño del establecimiento participa directamente de la actividad. Y quinto, si bien el empleo en el segmento global suele tener incidencia en la reducción de la pobreza de los hogares, no siempre es así.

Estos cambios insinúan varios efectos sobre las estructuras sociales de los países considerados en este estudio. En términos hipotéticos podemos plantear lo siguiente: en el caso costarricense parecería que la estructura social, de corte más bien mesocrático, fruto del estilo de modernización peculiar de este país en la región, se estaría cuestionando desde un doble origen, por una parte, la crisis del empleo formal y, en especial, la pérdida de empleo público, erosiona la naturaleza mesocrática, pero, por otra, la inserción de "vía alta" en la globalización mediante actividades de tecnología avanzada, insinúa posibilidades para que ciertos sectores medios se constituyan en "ganadores" en tal proceso de inserción. Guatemala, por el contrario, sugeriría más bien pocos cambios. A pesar de la inserción en la globalización pareciera que la precarización laboral se prolonga en el tiempo. Tal vez lo más significativo es que la permanencia de gobiernos civiles, fruto de elecciones competitivas a pesar del autogolpe de Serrano Elías, ha posibilitado una importante movilización social y política de los indígenas, sector que históricamente ha estado relegado en la estructura social guatemalteca. En cuanto al caso salvadoreño, formular hipótesis es más arriesgado, debido a dos factores: los Acuerdos de Paz y la migración. El primero expresó el em-

pate de fuerzas en la contienda bélica, a diferencia del caso guatemalteco donde el ejército se impuso estratégicamente desde los años ochenta. Este empate supone posibilidades para los sectores subalternos. El segundo remite a la importancia del fenómeno migratorio tanto como medio de alivio a la pobreza, cuanto como recurso financiero que puede redefinir las relaciones en la cúpula de la estructura social.

D. Hallazgos del análisis comparativo de los casos

Debido a la matriz histórica común de estos tres países, la perspectiva comparativa ayuda a una mejor comprensión de la especificidad de cada caso al tener en cuenta tres momentos históricos en cada país: el fundacional que remite a la inserción en el mercado mundial por medio del café, la redefinición modernizadora de mitad del siglo pasado y el actual momento globalizador.

Respecto al momento fundacional, los tres países son casos exitosos de inserción en el mercado mundial,[47] pero, el acceso al recurso clave (la tierra) y la base sociolaboral de la producción cafetalera fue distinta en cada caso, estableciendo desde el inicio diferencias que afectaron la configuración del orden social. El cuadro XI.4 resume la interpretación que se desarrolla a continuación.

El acceso a la tierra era, sin lugar a dudas, el recurso clave de aquel entonces, el medio estratégico de producción y, por tanto, el gran articulador societal. El contraste más nítido se establece entre Costa Rica y El Salvador. En el país meridional, exceptuando la zona al este de Cartago, la gran parte del espacio cafetalero se caracterizó por las posibilidades de acceso, debido a la existencia de frontera agrícola que posibilitó el desarrollo de una economía campesina. Por su parte, el caso cuscatleco responde a una situación clásica de acumulación originaria, donde la privatización de las tierras supuso la desaparición de las tierras comunales, municipales o pertenecientes a comunidades indígenas, lo que implicó una fuerte concentración territorial en unas pocas manos. Este mismo fenómeno concentrador acaeció en Guatemala, diferenciándose del caso salvadoreño por la expropiación de tierras eclesiales, que constituían una parte importante de los territorios cultivables, así como de tierras comunales

[47] En el caso nicaragüense tal inserción tuvo efectos limitados y en Honduras, la actividad cafetalera fue tardía.

indígenas. Sin embargo, la producción de café se desarrolló a partir de la transformación de haciendas ganaderas y de la colonización de tierras vírgenes. Igualmente, hay que mencionar que las comunidades indígenas, ubicadas en alturas no propicias para el cultivo del café, mantuvieron el control de las tierras aunque la mercantilización que indujo la dinámica cafetalera cambió la estructura de la propiedad en los ámbitos comunitarios.

CUADRO XI.4
ELEMENTOS DE LA ESTRUCTURA SOCIAL EN EL MOMENTO FUNDACIONAL

Elementos	Costa Rica	Guatemala	El Salvador
Acceso a la tierra	Abierto (economía campesina)	Semicerrado	Cerrado
Sistema laboral	Familiar	Coercitivo	Asalariado
Sujetos dominantes	Burguesía comercial	Oligarquía terrateniente	Oligarquía terrateniente
Sujetos subalternos	Campesinado	Ladinos (enganchadores) e indígenas (campesinos de subsistencia)	Proletariado agrícola pauperizado
Orden social	Jerarquización moderada	Jerarquización fuerte y rígida	Jerarquización fuerte

Fuente: Elaboración de los autores.

El sistema laboral, cuyas características ya se examinaron, complementa la primera dimensión. El sistema familiar predominó en Costa Rica aunque al este de Cartago el salarial tuvo presencia. Pero fue, sin lugar a dudas, en El Salvador donde este segundo sistema laboral se generalizó, en este sentido, el caso cuscatleco se ajusta mejor al proceso clásico de acumulación originaria, por la mercantilización de la tierra y del trabajo con la constitución de un proletariado agrícola. Por el contrario, en Guatemala la disociación de estos dos factores implicó que el sistema laboral se fundamentara en la coerción extraeconómica para movilizar la fuerza de trabajo.

Estos procesos dieron lugar a sujetos sociales clave dentro de cada sociedad que se reflejan en la tercera fila de la matriz que aquí se analiza. En cuanto a Costa Rica, emerge un campesinado pequeño y medio que constituye el "sencillo labriego", referente privilegiado de la imaginación nacional. El corolario es que los sectores dominantes focalizaron su control económico en el procesamiento del café y su comercialización, es decir,

su relación con la tierra no fue tan intensa como en El Salvador y Guatemala. En el caso costarricense, por tanto, se puede hablar de la configuración de una burguesía, mientras en los otros dos se está, inequívocamente, ante oligarquías terratenientes, con peso sociodemográfico muy reducido[48] y con intensos vínculos materiales y simbólicos con la tierra. Estos dos países difieren en términos de los sujetos sociales subalternos, en el caso cuscatleco se está ante un proletariado agrícola sometido a la pauperización mientras la configuración guatemalteca es un poco más compleja. Hay un campesinado limitado a la subsistencia precaria, donde emerge la figura del enganchador que posibilita la movilidad de la fuerza laboral. Este vínculo adquiere connotación étnica: los últimos son ladinos y los primeros indígenas.

El resultado de estas dinámicas es que, desde el momento fundacional, el orden social no es jerárquico en Costa Rica al contrario de los otros dos casos. La relación con la tierra del grupo dominante explica la diferencia. Además la falta de coincidencia en términos de sujetos subalternos entre El Salvador y Guatemala cualifican de manera distinta dicho orden. Las distinciones étnicas introducen rigidez al recuperar y redefinir el orden racial de la colonia. Por el contrario, en El Salvador por la proletarización y la ladinización rampante a partir de 1932,[49] no parece oportuno utilizar tal calificativo.

Por consiguiente, se puede decir que en la tipología de procesos estratificadores desarrollada en este estudio, el eje de forma estratificadora se configura desde este momento fundacional. En Costa Rica se vislumbra una lógica no jerárquica que se precisará en el siguiente momento: el de la redefinición modernizadora nacional. En El Salvador se insinúa, por el contrario, una forma jerárquica. En Guatemala este momento fundacional tiene más incidencia, puesto que el orden social cafetalero no solo se muestra jerárquico sino, por refuncionalizar lógicas históricas de más larga data mediante la dimensión étnica, incorpora la característica de rigidez.

Como se ha mencionado en el análisis histórico, la crisis del café conllevó la del orden social que produjo paréntesis democratizadores, donde se cuestionó el poder oligárquico, especialmente en Guatemala. Se señaló

---

[48] Las famosas 14 familias de la oligarquía salvadoreña son el ejemplo más nítido al respecto. En Guatemala, un país más extenso, hubo cierta regionalización de la oligarquía como la incorporación de migrantes alemanes en la Alta Verapaz.

[49] La represión del levantamiento en Los Izalcos conllevó la identificación entre indígena y comunista, lo que supuso la ladinización más rampante de la región.

también que esta crisis tuvo una salida democrática solo en Costa Rica, mientras en los otros dos países se experimentó una involución autoritaria que degeneraría en terrorismo de Estado, una de las causas de los posteriores conflictos bélicos en Guatemala y El Salvador, es decir, su modernización fue oligárquica, mientras en Costa Rica se basó en un contrato social que se puede caracterizar de ciudadanía pasiva,[50] posibilitando un Estado desarrollista y benefactor. Estos elementos se presentan en el cuadro XI.5 cuyos contenidos se revisarán en los próximos párrafos.

En la primera fila están los nuevos recursos que incorpora la modernización, donde se especifican tres rubros. Antes de abordarlos hay que recordar que –ya que no está señalado en el cuadro, pero se mencionó en el análisis histórico– el café tuvo su propia modernización, lo que supuso que su producción no solo pasaba por la tierra, sino también por la tecnología, acentuándose los problemas de acceso. Las nuevas agroexportaciones (caña de azúcar, algodón y ganadería) eran actividades extensivas por lo que el acceso, en términos de tierra, era restringido incluso en Costa Rica. Distinto es el caso de la industria que, al no incidir la tierra como medio productivo, fue más accesible aunque la tecnología también era un impedimento. Recuérdese lo mencionado en el capítulo histórico, este proceso industrializador no se tradujo en un proceso acumulativo originario clásico que destruyera la producción artesanal, sino que la refuncionalizó. Finalmente, es preciso introducir un recurso intangible, propio de la modernización, que no corresponde a los medios de producción tradicionales: la educación. A partir de este factor se establecen las diferencias más nítidas entre Costa Rica y los otros dos países, sobre todo en Guatemala, donde las dificultades de acceso educacional se acentuaron para los indígenas, reforzando así el orden étnico. En el fondo de estas diferencias se encuentra la salida a la crisis oligárquica y el tipo de modernización resultante que se ha señalado en el párrafo precedente.

[50] Por este término entendemos que el Estado ofreció participación política, mediante un sistema político basado en un partido único y en un fuerte corporativismo, y sobre todo servicios sociales a cambio de neutralización de la conflictividad sociopolítica.

Cuadro XI.5
Elementos de la estructura social en el momento modernizador

Elementos	Costa Rica	Guatemala	El Salvador
Acceso a nuevos recursos:	Restringido	Restringido	Restringido
• Tierra en nuevas agroexportaciones	No cerrado	No cerrado	No cerrado
• Otros medios productivos en industrialización			
• Educación	Abierto	Cerrado (acentuado para los indígenas)	Cerrado
Sistema laboral	Empleo público Campesinado medio	Binomio mini-latifundio/ informalización urbana	Binomio mini-latifundio/informalización urbana
Sujetos dominantes	Burguesía diversificada	Oligarquía diversificada	Oligarquía diversificada
Sujetos subalternos	Sectores medios	Masas rurales empobrecidas	Masas rurales empobrecidas
Orden social	Jerarquización moderada y rígida	Jerarquización fuerte y rígida	Jerarquización fuerte y rígida

Fuente: Elaboración de los autores.

Es importante mencionar que sectores reducidos de mujeres accedieron a la educación, lo que encontró reconocimiento social en el empleo público en los tres países. Se argumenta que este fenómeno responde a una tendencia propia de la modernización y la emancipación femenina, reflejándose en las tres formas estratificadoras a inicios de los años noventa, distanciándose las mujeres de las formas generales, predominantemente masculinas.

Respecto al sistema laboral, los casos guatemalteco y salvadoreño tienden a asemejarse. En el agro se consolida el famoso binomio grandes fincas exportadoras-pequeñas propiedades de subsistencia con proletarización temporal y campesinización funcional para la reproducción de la fuerza de trabajo, situación que tuvo su expresión más depurada en Guatemala. Estos dos países se asemejan en la informalización urbana creciente, orientada más a la subsistencia que a la acumulación. En Costa Rica, en cambio, se destaca la generación de empleo público, en tanto se configura un Estado desarrollista y benefactor y el acceso a la educación es abierto.

La modernización, al diversificar las opciones acumulativas, diversificó también a los sectores dominantes, lo que tuvo distintos sentidos de acuerdo a la naturaleza de dicha modernización. Cuando fue oligárquica, la tierra siguió siendo la principal referencia acumulativa (Guatemala y El Salvador). En Costa Rica se dio una diversificación más desarrollada, heterogenizando más a los sectores dominantes.

Respecto de los sectores subalternos, en el caso costarricense, se destaca la formación de amplios sectores medios cuyo núcleo fue el empleo público. Por el contrario, en Guatemala y El Salvador lo más relevante fue la constitución de masas rurales empobrecidas –que incluye distintos tipos de campesinado y proletariado agrícola–, lo que originó las condiciones para los conflictos bélicos como una respuesta al orden social excluyente. Se puede decir que en estos dos países, el momento modernizador consolidó el orden jerárquico gestado en el momento fundacional. Dicho orden adquirió en el caso salvadoreño el calificativo de cerrado como el guatemalteco, lo que se explica por el tipo de salida política a la crisis oligárquica. Asimismo, el momento modernizador consolidó la naturaleza no jerárquica del orden social en Costa Rica. Se puede pensar que el desarrollo y consolidación de clases medias habrían producido una estructura rígida y que, por consiguiente, según nuestra propuesta tipológica, habría que calificar de mesocrático al proceso estratificador de ese período. En cierta manera, la forma estratificadora de inicios de los años noventa, tal como se ha podido apreciar en secciones precedentes de este análisis, insinúa en la parte inferior del edificio social dicha naturaleza mesocrática.

La crisis de los años ochenta supone el fin de este momento modernizador que había mostrado sus límites económicos desde mitad de la década anterior. Como se ha visto, esta crisis fue fundamentalmente política y estuvo marcada por los conflictos bélicos de la región en dos de los casos considerados y la resolución de ellos tuvo efectos claves en los procesos estratificadores de los años noventa. La hipótesis es que, en Guatemala, donde el conflicto fue ganado estratégicamente por el ejército, los sectores dominantes no vieron la necesidad de cambiar el orden jerárquico rígido que venían reproduciendo desde el momento fundacional del café. En cambio, en El Salvador, la situación de empate bélico implicó que los sectores dominantes llevaran a cabo redefiniciones importantes. Por una parte, la elite cafetalera fue desplazada por sectores que se apropiaron de la privatización de la banca estatal (el ajuste funcionó como auténtica acumulación originaria) y comenzaron a capitalizar el esfuerzo mayor de ahorro que conoce la historia de ese país: las remesas de la migración. Este último fenómeno mostraba que sectores subalternos que, por razones políticas primero y económicas después, cuestionaban la naturaleza jerárquica y rígida del orden social a través de la salida. Por otra, los nuevos sectores dominantes si bien no cuestionaron el orden jerárquico, sí tuvieron que ceder en su rigidez y flexibilizarlo.

En Costa Rica, la "renta geopolítica" posibilitó que el ajuste estructural fuera más temprano, gradual, consensuado y sin grandes costos sociales. Esto es, la naturaleza no jerárquica no fue cuestionada, pero se flexibilizó la estructura mesocrática de la modernización, profundizándose en los años noventa.

Estos antecedentes históricos permiten entender las formas estratificadoras de inicios de la década de 1990 y, en parte, los procesos estratificadores que siguieron. De esta manera, en Costa Rica se puede apreciar la inercia histórica del contrato social establecido desde 1948, en la forma romboide de la parte inferior del edificio social que agrupaba la gran mayoría de la fuerza laboral. Las lógicas redistributivas estatales consolidaron un orden mesocrático, pero la crisis y el ajuste también tuvieron efectos en la parte superior del edificio social, insinuando que la rigidez modernizadora comenzaba a disolverse. En Guatemala, el orden jerárquico y rígido se mostraba impávido y en El Salvador se reproducía, pero los cambios que estaban gestándose anunciaban que la rigidez no se perpetuaría.

Los procesos de los años noventa, que inauguran el actual momento globalizador, reforzaron estas tendencias. En Costa Rica la inserción en la globalización ha sido múltiple (nuevas agroexportaciones, industria de exportación y turismo, e incluso como país receptor de migración). Algunas de estas actividades han optado por una "vía alta" de inserción, lo que supone que el conocimiento se haya convertido en un recurso clave. Es así como sectores profesionales, ubicados en el estrato medio-alto del edificio social a inicios de la década, se han apropiado eficazmente de este recurso consiguiendo elitizarse, reduciendo –como efecto general– las distancias sociales y acentuando el carácter no jerárquico de la sociedad. Sin embargo, hay que tener cuidado con esta primera lectura de naturaleza optimista, porque hay dos efectos colaterales: primero, la fractura social que ha operado en la parte superior del edificio social, donde las elites se han quedado descolgadas de los sectores medios; segundo, la consolidación de un sótano social donde los trabajadores denominados vulnerables parecen estar recluidos. El resultado del proceso estratificador ha sido la apertura donde se muestra un orden no jerárquico y flexible.

Guatemala se ha insertado al proceso globalizador de forma similar a Costa Rica, con la diferencia en el fenómeno migratorio, puesto que es un país emisor de mano de obra. La intensidad de estas inserciones parece ser menor y, sobre todo, no hay atisbo de incursiones por "vías altas", ya que Guatemala es un país de "vía baja" en la globalización. En este sentido, si

bien ha habido ciertas dinámicas sociales, el orden estratificador resultante sigue siendo el mismo: jerárquico y rígido, por lo que la consecuencia del proceso estratificador en la década pasada ha sido el cierre. No obstante, es necesario destacar que dentro del mundo indígena se han operado cambios significativos, como la importante presencia política de los indígenas, que ha consolidado la presencia de estratos medios que tímida y aisladamente habían surgido en el proceso modernizador previo.

El proceso estratificador en El Salvador está marcado por la incertidumbre, puesto que mantiene su naturaleza jerárquica pero se ha flexibilizado por el resultado del conflicto bélico y por la importancia del fenómeno migratorio. Este supone salida y las remesas parecen ser un bálsamo efectivo para aceptar el orden jerárquico que mantiene aún esta sociedad. En El Salvador se manifiesta de manera más clara el cambio de modelo acumulativo y el fin del orden gestado en el café y en otras actividades agrarias. El nuevo modelo no ha cuestionado uno de los elementos clave del pasado: la mano de obra barata del tipo de industria de exportación que predomina (la maquila de confección con procesos limitados de *upgrading*). Además su "industria" más eficiente es la migración de mano de obra, verdadero eje central del nuevo modelo acumulativo por medio de las remesas.

De todo ello, se desprende que el escenario para un futuro próximo depende, en gran medida, de cómo cada país se está insertando en el proceso globalizador. Guatemala parece ser el caso con las perspectivas más pesimistas; se ha señalado que su inserción es por la "vía baja", por lo que no originaría dinámicas importantes de cambio fuera de los efectos a nivel local que pueden configurar una nueva geografía socioeconómica. La clave reside en la actitud de los sectores dominantes. La actual crisis del café podría suponer el cierre del ciclo histórico iniciado en el siglo XIX y que se ha prolongado hasta el presente, es decir, podría actuar como un revulsivo para estos sectores. Pero, desde el campo político –donde dichos cambios deben operarse– la situación no es muy optimista. El Estado, tradicionalmente con muy poco peso, se ha reducido a su expresión mínima, la escena política está muy fragmentada y los sectores dominantes no han mostrado mayor capacidad (y, más probablemente, interés) por configurar organizaciones partidarias que representen sus intereses y los procesen en la arena electoral. Tampoco es muy clara la actual relación de estos sectores con el ejército, actor clave de la vida política guatemalteca. Tras ello, planea la sombra de la corrupción y del narcotráfico con sus consabidos efectos. Pero no todo es negativo. Hay dinámicas de afirmación socioeconómica de los indígenas, a partir de la consolidación de sectores medios y la migración como salida. Pero la clave, reside en los sectores dominantes que, dado

el orden jerárquico rígido, son los que tienen la posibilidad de redefinirlo. El gran interrogante es si van a ser prisioneros de su propia historia, y la que han impuesto al país, perpetuando el mismo orden social con modificaciones menores o van a ser capaces de abrir opciones de cara al futuro.

El Salvador es el caso donde el modelo acumulativo ha sido redefinido de manera más drástica con la pérdida de la tierra como referente económico y, sobre todo, de poder. Esta transformación tiene dos debilidades: primero, el cambio ha sido posible por el fenómeno migratorio y el flujo de remesas que ha ocasionado, por lo que la modalidad de inserción globalizadora depende de que dicho flujo sea sostenible –lo que produce muchas dudas–. Segundo, las otras modalidades de inserción muestran "vías bajas" como el caso de la maquila de confección, donde no hay mayores diferencias con el caso guatemalteco, desplazándose la tierra pero no a la mano de obra barata como factor competitivo en el mercado globalizado. La gran ventaja salvadoreña respecto de su vecino septentrional es que los sectores dominantes, como resultado del desarrollo del conflicto bélico, han operado una importante transformación y, por tanto, estarían más abiertos a redefiniciones de los lastres del pasado y superar el carácter jerárquico de la estructura social. El análisis del proceso estratificador ha mostrado que las dinámicas sociales se han flexibilizado sobre todo en los sectores medios (ciertos grupos de trabajadores profesionalizados y el empresariado pequeño), donde se ubica la clave para consolidar sectores medios, mínimamente amplios, que puedan proponer vías más "altas" de inserción en la globalización basadas en el conocimiento, además de constituir un referente sólido para apuntalar el proceso democrático.

Por último, Costa Rica presenta el balance más optimista. El momento globalizador no ha cuestionado la naturaleza no jerárquica del orden social, acortándose las distancias sociales. Además hay ejemplos de inserciones de "vía alta", pero hay que advertir el peligro de quedarse en el optimismo de esta primera lectura, puesto que hay dos problemas serios: el primero se refiere al lastre de los grupos recluidos en el sótano del edificio social que parece ser el precio pagado al proceso globalizador. Su existencia insinúa que la exclusión se ha legitimado, es decir, se estaría ante una situación de marginalidad, donde la naturaleza no jerárquica del orden social adquiere un significado distinto que en el pasado. El segundo es la fractura operada en la parte superior del edificio social. En la posibilidad de reabsorberla o no, se juega el destino de la sociedad costarricense, se visualizan dos escenarios: la refundación sobre la base de un nuevo contrato social que reflejaría una redefinición de los sectores medios o la fragmentación de la sociedad. El campo estratégico lo representa el conoci-

miento, que se ha insinuado como el nuevo recurso clave y que jugaría el mismo papel que tuvo la tierra en el siglo XIX. La clave es el papel que juegue el Estado en facilitar un acceso democrático a tal recurso.

Concluyendo, como se puede apreciar, las tres sociedades se encuentran en coyunturas importantes, en las que tienen que afrontar el peso de su historia, que podrá ser un lastre para afrontar el futuro o un referente respecto del cual reflexionar para impulsar órdenes sociales más abiertos, dependiendo de cómo ella sea interpretada, especialmente por los sectores dominantes.

Anexo metodológico

El siguiente anexo profundiza en detalles no contemplados en el marco analítico. Así, como primer punto, abordaremos el proceso de construcción de los grupos socio-ocupacionales, para el cual se usaron las siguientes variables relativas a la ocupación principal de las personas en la PEA activa:

- Categoría ocupacional que remite a la propiedad de los medios de producción y las diferencias entre el sector público y el privado.
- Ocupación que indica la función de la persona dentro de su lugar de trabajo.
- Tamaño del establecimiento: rescata las diferencias que se dan entre micro, pequeña, mediana y gran empresa, en términos del número de puestos de trabajo.
- Estabilidad laboral, en ella se refleja la precariedad del puesto de trabajo para los asalariados privados.
- Rama de actividad.
- Zona geográfica que diferencia entre zonas rurales y urbanas.

A partir de estas variables se produjo una clasificación excluyente para evitar que una persona apareciera asignada de manera simultánea a dos grupos socio-ocupacionales. Por falta de información en algunas de estas variables hubo personas que no quedaron en ningún grupo socio-ocupacional, por lo que se les ubicó en un grupo de no clasificables. La especificación de estas variables se puede consultar al final de este anexo donde se han elaborado tres cuadros (XI.7, XI.8 y XI.9) que corresponden, respectivamente, a los casos costarricense, guatemalteco y salvadoreño.

El índice de estratificación, como se indicó en la sección B., se cons-

truye a partir de dos variables que expresan resultados de acceso a dos recursos clave en una sociedad moderna: ingresos de origen laboral y educación. Para cada uno de ellos se elaboraron sendos índices.

En cuanto a los ingresos, sus valores nominales se transformaron en reales teniendo la misma base del IPC (1995=100) para los tres países: en el caso costarricense, los valores fueron de 41,6 para 1990 y de 163,5 para 1999; en Guatemala de 39,8 para 1989 y de 129,3 para 1998; y, en El Salvador, de 100 para 1995 y de 118,2 para 1999 (FLACSO, 2002). Se estimaron promedios de ingresos reales para todos los grupos socio-ocupacionales en las dos observaciones. Se identificó el grupo socio-ocupacional con el promedio de ingreso real más alto para ambos años y se normalizaron el resto de los promedios respecto de este valor.

En cuanto a la educación, el respectivo índice se elaboró a partir del promedio de años de escolaridad para cada grupo socio-ocupacional. La racionalidad de elaboración de este índice intenta recoger la paradoja que afecta actualmente a la educación en la región, puesto que ya no representa una condición suficiente para lograr una inserción buena en el mercado laboral, pero, más que nunca, es condición necesaria. Por esta razón es que, para otorgar un mayor peso a los años de educación superior, se reasignaron valores a los años de primaria y secundaria como se muestra en el cuadro XI.6. Posteriormente, al igual como se hizo con los ingresos, se normalizaron los respectivos valores calculando el cociente entre el nuevo valor de escolaridad de cada grupo socio-ocupacional multiplicado por 100 y el valor mayor para ambos años.

CUADRO XI.6
REASIGNACIÓN DE VALORES A ESCOLARIDAD

Años de escolaridad	Nuevo valor asignado
1-5	1
6	2
7-10	3
A partir de 11 años o más	Se asigna 4 a los 11 años de escolaridad y se suma una unidad por cada nuevo año

Fuente: Elaboración de los autores.

Obtenidos estos dos indicadores, se calculó el índice de estratificación determinando el promedio simple de ambos indicadores para todos los grupos socio-ocupacionales; esto supone que hemos otorgado igual

importancia a los ingresos que a la escolaridad.[51] Por consiguiente, el índice de estratificación resultante posee valores que oscilan entre un máximo de 100 y un mínimo de 0.[52] Todos los grupos socio-ocupacionales se ubican, con sus respectivos promedios, en tal escala.

Este índice permite establecer sin problemas estratos jerarquizados. Se han establecido, arbitrariamente, cinco con los siguientes intervalos de valor: alto (de 80 a 100); medio-alto (de 60 a 79); medio (de 40 a 59); medio-bajo (de 20 a 39); y bajo (de 0 a 19). La aplicación de este índice y su clasificación conlleva redefinir la estructura socio-ocupacional en estratificación social.

Debe aclararse que, cuando el índice de estratificación se calcula para atributos sociodemográficos (de género en los tres casos y, en Guatemala, también de etnia), puede suceder que el valor estimado para algunos de los grupos sociodemográficos no corresponda al estrato dentro del cual se ubica el respectivo grupo socio-ocupacional. Por ejemplo, el índice de estratificación de los profesionales independientes puede ser 75, lo que implica que este grupo socio-ocupacional se ubica en el estrato medio-alto. Pero si estimamos este índice de estratificación para las mujeres profesionales independientes, su valor podría ser de 55, con lo cual se ubicarían en el estrato medio y no en el medio-alto. La razón de esta discrepancia se debe a las diferencias entre ingresos y escolaridad que suele haber entre los grupos sociodemográficos.

EJEMPLO DE ESTIMACIÓN DEL ÍNDICE DE ESTRATIFICACIÓN:

El cálculo del índice de estratificación se ilustra con el siguiente ejemplo referido al caso costarricense:

Año	Grupo ocupacional	Ingresos (en colones)	Escolaridad (en años completos)
1990	Profesionales independientes	34.783,2 a/	13,6 b/

a/ Ingreso promedio máximo para ambos años lo tuvieron los administradores de grandes negocios en 1990 (¢ 62.928,0).
b/ La escolaridad promedio máxima para ambos años se presentó en los profesionales independientes en 1999 (13,8 años, la cual se transforma en 6 según el procedimiento explicado).

---

51 Se podría argumentar sobre la ponderación a asignar a cada indicador, pero preferimos otorgarle igual peso a ambos. Similar situación se presenta con el Índice de Desarrollo Humano. Ver Feres y Mancero (2000).

52 El valor cero podría acaecer si los trabajadores no remunerados no tuvieran escolaridad alguna, lo que es bastante improbable.

Índice de ingresos:

$$Ydeflactado = \frac{34.783,2}{41,6} = 83.613,5$$

$$Índice\ de\ ingresos = \frac{83.613,5 \times 100}{151.269,2} = 55,3$$

Índice de escolaridad:

Debido a que la escolaridad promedio de este grupo ocupacional es de 13,6 años, se le reasigna un valor entero de 6.

$$Índice\ de\ escolcaridad = \frac{6 \times 100}{6} = 100$$

$$Índice\ de\ estratificación\ social = \frac{55,3 + 100}{2} = 77,6$$

Cuadro XI.7
Costa Rica: variables definitorias de segmentos y grupos socio-ocupacionales

Segmento socio-ocupacional	Grupo socio-ocupacional	Categoría ocupacional	Ocupación	Tamaño del establecimiento	Estabilidad laboral	Rama de actividad	Zona
Grandes administradores	Grandes administradores		Gerentes y administradores generales	10 o más personas			
Trabajadores profesionalizados	Trabajadores profesionalizados del sector público	Empleado del Estado	Profesionales, técnicos y administrativos				
	Trabajadores profesionalizados del sector privado	Empleado de la empresa privada	Profesionales y técnicos				
	Profesionales independientes	Cuenta propia	Profesionales y técnicos				
Trabajadores no precarizados	Trabajadores no precarios del sector público	Empleado u obrero del Estado	Resto de empleados públicos [a]				
	Trabajadores no precarios del sector privado	Empleado u obrero de la empresa privada	Otros empleados privados [b/]		Fijo [c]		
Propietarios pequeños	Pequeño empresariado	Patrón o socio activo		De 1 a 9 personas			
	Trabajadores cuenta propia agrícolas	Cuenta propia	Otros empleados privados [b/]			Agrícola [d]	
	Trabajadores cuenta propia rurales	Cuenta propia	Otros empleados privados [b]			No agrícola	Rural
	Trabajadores cuenta propia urbanos	Cuenta propia	Otros empleados privados [b/]			No agrícola	Urbana

(continúa en la página siguiente)

Segmento socio-ocupacional	Grupo socio-ocupacional	Categoría ocupacional	Ocupación	Tamaño del establecimiento	Estabilidad laboral	Rama de actividad	Zona
Asalariados vulnerables	Asalariados vulnerables no agrícolas	Empleado u obrero de la empresa privada	Otros empleados privados [b/]		Ocasional, estacional, otro	No agrícola	
	Asalariados vulnerables agrícolas	Empleado u obrero de la empresa privada	Otros empleados privados [b/]		Ocasional, estacional, otro	Agrícola [c/]	
	Empleadas domésticas	Servidor doméstico					
	Trabajadores no remunerados	Trabajador no remunerado [e/]					

Fuente: Elaboración de los autores.
a/ No gerentes, administradores, profesionales, técnicos y administrativos.
b/ No gerentes, administradores, profesionales y técnicos.
c/ La actividad laboral de la semana pasada la realizó todo el año.
d/ Agricultura, caza, silvicultura y pesca.
e/ Familiar o no.

Cuadro XI.8

Guatemala: variables definitorias de segmentos y grupos socio-ocupacionales

Segmento socio-ocupacional	Grupo socio-ocupacional	Categoría ocupacional	Ocupación	Tamaño del establecimiento	Jornada laboral	Rama de actividad	Zona
Grandes propietarios	Administradores de grandes empresas		Industriales, comerciantes, administradores, gerentes y otros directivos [a/]	10 o más personas			
Trabajadores profesionalizados	Trabajadores profesionales del sector público	Empleado público	Profesionales, técnicos, oficinistas y afines [b/]				
	Trabajadores profesionales del sector privado	Empleado privado	Profesionales, técnicos, oficinistas y afines [c/]				
	Profesionales independientes	Cuenta propia	Profesionales, técnicos y afines [d/]				
Trabajadores no precarios	Asalariados no precarios del sector público	Empleado u obrero público	Resto de empleados públicos [e/]				
	Asalariados no precarios del sector privado	Empleado u obrero privado	Otros empleados privados [f/]		De 40 a 48 horas		
Propietarios pequeños	Pequeño empresariado	Patrono		De 1 a 9 personas			
	Trabajadores cuenta propia agrícolas	Cuenta propia	Otros empleados privados [f/]			Agrícola [g/]	
	Trabajadores cuenta propia rurales	Cuenta propia	Otros empleados privados [f/]			No agrícola, ni servicios domésticos	Rural
	Trabajadores cuenta propia urbanos	Cuenta propia	Otros empleados privados [f/]			No agrícola, ni servicios domésticos	Rural

(continúa en la página siguiente)

Segmento socio-ocupacional	Grupo socio-ocupacional	Categoría ocupacional	Ocupación	Tamaño del establecimiento	Jornada laboral	Rama de actividad	Zona
Trabajadores vulnerables	Asalariados precarios no agrícolas	Empleado u obrero privado	Otros empleados privados f/		Menos de 40 o más de 48 horas	No agrícola, ni servicios domésticos	
	Asalariados precarios agrícolas	Empleado u obrero privado	Otros empleados privados f/		Menos de 40 o más de 48 horas	Agrícola g/	
	Empleadas domésticas					Servicios domésticos	
	Trabajadores no remunerados	Trabajador familiar no remunerado					

Fuente: Elaboración de los autores.
a/ Para 1998, el grupo utilizado fue: miembros del poder ejecutivo y legislativo, y personal directivo de la administración pública y de empresas.
b/ Para 1998, el grupo utilizado fue: profesionales, científicos, intelectuales, técnicos y empleados de oficina.
c/ Para 1998, el grupo utilizado fue: profesionales, científicos, intelectuales, técnicos y empleados de oficina.
d/ Para 1998, el grupo utilizado fue: profesionales, científicos e intelectuales y técnicos.
e/ No industriales, comerciantes, administradores, gerentes, profesionales, técnicos y afines.
f/ No industriales, comerciantes, administradores, gerentes, profesionales, técnicos, oficinistas y afines.
g/ Agricultura, caza, silvicultura y pesca.

Cuadro XI.9

El Salvador: variables definitorias de segmentos y grupos socio-ocupacionales

Segmento socio-ocupacional	Grupo socio-ocupacional	Sector	Categoría ocupacional	Ocupación	Tamaño del establecimiento	Seguro social	Rama de actividad	Zona
Grandes propietarios	Administradores de grandes empresas			Miembros del poder ejecutivo y legislativo y personal directivo público y privado	10 o más personas			
Trabajadores profesionalizados	Trabajadores profesionales del sector público	Público		Profesionales científicos, intelectuales, técnicos y oficinistas				
	Trabajadores profesionales del sector privado	Privado	(Asalariado) [a/]	Profesionales científicos, intelectuales, técnicos y oficinistas		(Sí) [a]		
	Profesionales independientes		Cuenta propia	Profesionales científicos, intelectuales y técnicos				
Trabajadores no precarios	Asalariados no precarios del sector público	Público		Otros empleados públicos [b/]				
	Asalariados no precarios del sector privado	Privado	(Asalariado) [a/]	Resto de empleados privados [c/]		Sí [d/]		
Propietarios pequeños	Pequeño empresariado		Patrono		1-9			
	Trabajadores cuenta propia agrícolas		Cuenta propia	Otros empleados privados [c/]			Agrícola [e/]	
	Trabajadores cuenta propia rurales		Cuenta propia	Otros empleados privados [c/]			No agrícola	Rural
	Trabajadores cuenta propia urbanos		Cuenta propia	Otros empleados privados [c/]			No agrícola	Urbana

(continúa en la página siguiente)

Segmento socio-ocupacional	Grupo socio-ocupacional	Sector	Categoría ocupacional	Ocupación	Tamaño del establecimiento	Seguro social	Rama de actividad	Zona
Trabajadores vulnerables	Asalariados precarios no agrícolas	Privado	(Asalariado)[a/]	Otros empleados privados [c/]		No	No agrícola	
	Asalariados precarios agrícolas	Privado	(Asalariado)[a/]	Otros empleados privados [c/]		No	Agrícola [e/]	
	Empleadas domésticas		Servicio doméstico					
	Trabajadores no remunerados		Familiar no remunerado					

Fuente: Elaboración de los autores.

a/ Los cambios que hubo entre las variables consideradas para 1995 y 1999 se reflejan poniendo entre paréntesis los criterios distintos para 1999.

b/ No miembros del poder ejecutivo y legislativo, y personal directivo (público y privado); profesionales, científicos, intelectuales, técnicos y oficinistas.

c/ No miembros del poder ejecutivo y legislativo, y personal directivo (público y privado); profesionales, científicos, intelectuales y técnicos.

d/ Para 1995, la encuesta utilizada solo preguntaba si tenía cobertura del Instituto Salvadoreño del Seguro Social (ISSS), en 1999 se separaba a los que señalaban ser afiliados y beneficiarios. Por razones de unidad para el estudio consideramos los dos grupos de 1999 como uno solo.

e/ Agricultura, caza, silvicultura y pesca.

Bibliografía

ACUÑA ORTEGA, V. H. (1993), "Clases subalternas y movimientos sociales en Centroamérica (1870-1930)", *Historia General de Centroamérica. Las repúblicas agroexportadoras (1870-1945)*, tomo IV, Acuña Ortega (ed.), Madrid, Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO)/ Sociedad Estatal Quinto Centenario.

———— (1986), "Patrones del conflicto social en la economía cafetalera costarricense (1900-1948)", *Revista de Ciencias Sociales*, N° 31, marzo.

ALTENBURG, T. (1993), "Estudio sobre efectos multiplicadores de las zonas francas de exportación sobre el desarrollo nacional", informe preparado para la Corporación de la Zona Franca de Exportación, S.A.

ANDRADE-EEKHOFF, K. (1998), "Las hermanas y los hermanos cercanos: a case study on international migration, Santa Elena, Usulután, El Salvador", ponencia presentada en la reunión de Latin American Studies Association, Chicago, septiembre.

AVANCSO (Asociación para el Avance de las Ciencias Sociales) (1994), "El significado de la maquila en Guatemala. Elementos para su comprensión", *Cuadernos de Investigación*, N° 10, Guatemala.

BCCR (Banco Central de Costa Rica) (2001), "Importancia de las empresas de alta tecnología en Costa Rica", ponencia presentada al seminario Industrial upgrading, employment and equity in Costa Rica: implications of an emerging chain in electronics, organizado por Social Science Research Council (SSRC)/Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO), San José, 16 y 17 de marzo.

BAUMEISTER, E. (1991), "La agricultura centroamericana en los ochenta", *Polémica*, N° 14 y 15.

BECK, U. (2001), "Vivir nuestra propia vida en un mundo desbocado: individuación, globalización y política", *En el límite. La vida en el capitalismo global*, A. Giddens y W. Hutton (eds.), Madrid, Tusquets Editores.

———— (1998), *La sociedad del riesgo. En camino hacia otra sociedad moderna*, Barcelona, Paidós.

———— , A. GIDDENS y S. LASH (1997), *Modernización reflexiva. Política, tradición y estética en el orden social moderno*, Madrid, Alianza Editorial.

BENÍTEZ ZENTENO, R. (coord.) (1977), *Clases sociales y crisis política en América Latina*, México, Siglo XXI Editores.

BOURGOIS, P. (1994), *Banano, etnia y lucha social en Centro América*, San José, Departamento Ecuménico de Investigaciones (DEI).

BROWNING, D. (1975), *El Salvador. La tierra y el hombre*, San Salvador, Dirección de Publicaciones.

BULMER-THOMAS, V. (1997), "Introducción", *El nuevo modelo económico en América Latina. Su efecto en la distribución del ingreso y en la pobreza*, V. Bulmer-Thomas (comp.), México, Fondo de Cultura Económica.

——— (1989), *La economía política de Centroamérica desde 1920*, Tegucigalpa, Banco Centroamericano de Integración Económica (BCIE).

BURKI, S.J. y G.E. PERRY (1997), *The Long March: A Reform Agenda for Latin America and the Caribbean in the Next Decade*, Washington D.C., Banco Mundial.

CALDERÓN, F. (1995), *Movimientos sociales y política. La década de los ochenta en Latinoamérica*, México, Siglo XXI Editores/Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM).

CANATUR (Cámara Nacional de Turismo) (1998), "Elaboración de estadísticas de turismo en Centroamérica", inédito.

CARTER, M.R., B.L. BARHAM y D. MESBAH (1996), "Agricultural export booms and the rural poor in Chile, Guatemala and Paraguay", *Latin American Research Review*, vol. 31, N° 1.

CASTELLANOS CAMBRANES, J. (1985), *Café y campesinos en Guatemala: 1853-1897*, Guatemala, Editorial Universitaria.

CASTRO VALVERDE, C. (1999-2000), "Cambios en la estructura socio-laboral costarricense en un contexto de ajuste (1985-1997)", *Revista de Ciencias Sociales*, N° 86-87, octubre-diciembre/enero-marzo.

CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe) (2002), "Centroamérica: el impacto de la caída de los precios del café", *serie Estudios y Perspectivas*, N° 09 (LC/MEX/L.517), México, marzo. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.02.II.G.35.

——— (2001), *Panorama social de América Latina 2000-2001* (LC/G.2138-P), Santiago, septiembre. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.01.II.G.141.

———(2000), "Uso productivo de las remesas en Centroamérica: estudio regional", documento, México.

(1998), "Uso productivo de las remesas en El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua", documento, México.

——— (1994), "Centroamérica: el empleo femenino en la industria de la maquila de exportación", documento (LC/MEX/R.501/E) México.

DARY FUENTES, C. (1991), *Mujeres tradicionales y nuevos cultivos*, Guatemala, Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO).

ESCOBAR LATAPÍ, A. (1995), "Reestructuración, movilidad y clases sociales", *Estudios Sociológicos*, vol. XIII, N° 38, mayo-agosto.

FERES, J.C. y X. MANCERO (2000), "La medición del Desarrollo Humano: un debate", ponencia presentada al taller regional sobre "La medición de la pobreza: métodos y aplicaciones", México, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).

FILGUEIRA, C. (2001), "La actualidad de viejas temáticas: sobre los estudios de clases, estratificación y movilidad social en América Latina", *serie Políticas Sociales*, N° 51 (LC/L.1582-P), Santiago, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), agosto. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.01.II.G.125.

FINE, B. (1999), "The developmental State is dead-long live social capital?", *Development and Change*, vol. 30, N° 1, enero.

FLACSO (Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales) (2002), *Centroamérica en cifras 1980-2000*, San José, FLACSO/Universidad de Costa Rica (UCR).

FUNKHOUSER, E. (1997), "Labor market adjustments to political conflict: changes in the labor market El Salvador during the 1980s", *Journal of Development Economics*, vol. 52, N° 1, febrero.

——— (1992), "Mass emigration, remittances and economic adjustment: the case of El Salvador in the late 1980s", *The Economic Effects of Inmigration in Source and Receiving Countries*, R. Freeman y G. Borjas (eds.), *Immigration and the Work Force: Economic Consequences for the United States and Source Areas*, G. Borjas y R. Freeman, (eds.) Chicago, Chicago University Press.

GARCÍA, N. (1993), *Ajuste, reformas y mercado laboral: Costa Rica (1980-1990). Chile (1973-1992). México (1981-1991)*, Santiago de Chile, Organización Internacional del Trabajo (OIT)/Programa Regional del Empleo para América Latina y el Caribe (PREALC).

GERMANI, G. (1968), *Política y sociedad en una época de transición*, Buenos Aires, Paidós.

GHIDINELLI, A. (1972), "Aspectos económicos de la cultura los Caribes Negros del municipio de Livingston", *Guatemala Indígena*, vol. VII, N° 4.

GUDMUNDSON, L. (1995), "Peasant, farmer, proletarian: class formation in a smallholder coffee economy, 1850-1950", *Coffee, Society and Power in Latin America*, W. Roseberry, L. Gudmundson y M. Samper (eds.), Baltimore, The Johns Hopkins University Press.

GUZMÁN, B. (2001), "The Hispanic Population: Census 2000 Brief", C2KBR/01-3, Departamento de Comercio de los Estados Unidos, Oficina del Censo.

INCAE/Centro Latinoamericano para la Competitividad y el Desarrollo

Sostenible (CLACDS)/Instituto de Harvard para el Desarrollo Internacional (HIID) (1999), *Centroamérica en el siglo XXI. Una agenda para la competitividad y el desarrollo sostenible*, Alajuela.

KAIMOWITZ, D. (1992), "Las exportaciones agrícolas no tradicionales de América Central: su volumen y estructura", *Exportaciones agrícolas no tradicionales del istmo centroamericano: ¿promesa o espejismo?*, A.B. Mendizábal y J. Weller (eds.), Panamá, Comité de Apoyo al Desarrollo Económico y Social de Centroamérica (CADESCA)/Programa Regional del Empleo para América Latina y el Caribe (PREALC).

KLEIN, E. y V. TOKMAN (2000), "La estratificación social bajo tensión en la era de la globalización", *Revista de la CEPAL*, N° 72 (LC/G.2120-P), diciembre.

LEROUX, R. (s/f), "Turismo en Centroamérica: integración y microempresa", documento, San José, Asociación Centroamericana para la Economía, la Salud y el Ambiente (ACEPESA)/Organización Internacional del Trabajo (OIT).

MAHLER, S.J. (2000), "Migration and transnational issues. Recent trends and prospects for 2020", *Documento de Trabajo*, N° 4 (CA2020), Hamburgo, Institut für Iberoamerika-Kunde.

MCCREERY, D. (1995), "Wage labor, free labor and vagrancy laws: the transition to capitalism in Guatemala, 1920-1945", *Coffee, Society, and Power in Latin America*, W. Roseberry, L. Gudmundson y M. Samper (eds.), Baltimore, The Johns Hopkins University Press.

———— (1994), "El impacto del café en las tierras de las comunidades indígenas: Guatemala, 1870-1930", *Tierra, café y sociedad: ensayos sobre la historia agraria centroamericana*, H. Pérez Brignoli y M. Samper (comps.), San José, Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO).

MENJÍVAR, R. (1980), *Acumulación originaria y desarrollo del capitalismo en El Salvador*, San José, EDUCA.

———— y J.D. TREJOS (1992), *La pobreza en América Central*, San José, Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO).

MONTES, S. (1979), *Estudio sobre estratificación social en El Salvador*, San Salvador, Universidad Centroamericana José Simeón Cañas (UCA).

MORA, M. (2000), "Tendencias de precarización de empleo en América Latina", ponencia presentada al Seminario Latin American labor and globalization: trends following a decade of economic adjustment, Social Science Research Council (SSRC)/Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO), San José, Costa Rica, 10 y 11 de julio.

MORALES, A. y C. CASTRO (1999), *Inmigración laboral nicaragüense en Costa Rica*, San José, Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO)/Friedrich Ebert Stiftung/Instituto Interamericano de Derechos Humanos (IIDH)/La Defensoría de los Habitantes.

OIT (Organización Internacional del Trabajo) (2000), "La reforma laboral en América Latina. Un análisis comparado", *Documentos de Trabajo*, Nº 123, Lima.

———— (1999), *Panorama Laboral 99*, Lima.

———— (1997), "Aspectos sociales y laborales de las zonas francas industriales del istmo centroamericano y República Dominicana: un marco para el debate", documento de base, Seminario subregional tripartito sobre aspectos sociales y laborales de las zonas francas industriales, San José, 25-28 de noviembre.

PÉREZ BRIGNOLI, H. (1994a), "Crecimiento agroexportador y regímenes políticos en Centroamérica. Un ensayo de historia comparada", *Tierra, café y sociedad: ensayos sobre la historia agraria centroamericana*, H. Pérez Brignoli y M. Samper (comps.), San José, Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO).

———— (1994b), "Economía política del café en Costa Rica (1850-1950)", *Tierra, café y sociedad: ensayos sobre la historia agraria centroamericana*, H. Pérez Brignoli y M. Samper (comps.), San José, Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO).

PÉREZ SÁINZ, J.P. (2003a), "Exclusión laboral en América Latina: viejas y nuevas tendencias", *Sociología del Trabajo*, Nº 47.

———— (2003b), "Globalización, riesgo y empleabilidad. Algunas hipótesis", *Nueva Sociedad*, Nº 184.

———— (2002), "Globalización, upgrading y pequeña empresa: algunas notas analíticas", *Encadenamientos globales y pequeña empresa en Centroamérica*, J.P. Pérez Sáinz (ed.), San José, Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO).

———— (1999a), *From the Finca to the Maquila. Labor and Capitalist Development in Central America*, Boulder, Westview Press.

———— (1999b), "Mercado laboral, integración social y modernización globalizada en Centroamérica", *Nueva Sociedad*, Nº 164, diciembre.

———— (1998), "¿Es necesario aún el concepto de informalidad?", *Perfiles Latinoamericanos*, vol. 7, Nº 13, México, Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO).

———— y ANDRADE-EEKHOFF (2003), *Communities in Globalization. The Invisible Mayan Nahual*, Lanham, Rowman and Littlefield.

———— y M.E. Castellanos (1991), *Mujeres y empleo en Ciudad de Guatemala*, Guatemala, Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO).

———— y R. Menjívar Larín (1994), "Central American men and women in the urban informal sector", *Journal of Latin American Studies*, vol. 26, parte 2.

———— y M. Mora Salas (2001), "El riesgo de pobreza. Una propuesta analítica desde la evidencia costarricense de los años noventa", *Estudios Sociológicos*, vol. XIX, N° 57, septiembre-diciembre.

Pérez Sáinz y otros (2003), "El orden social ante la globalización. Procesos estratificadores en Centroamérica durante los años noventa", *serie Políticas Sociales*, N° 80 (LC/L.2037-P), Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), diciembre. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.03.II.G.203.

Portes, A. (1998), "Social capital: its origins and applications in modern sociology", *Annual Review of Sociology*, vol. 24.

———— (1985), "Latin American class structures: their composition and change during the last decade", *Latin American Research Review*, vol.20, N° 1.

———— y K. Hoffman (2003), "Latin American class structures: their composition and change during the neoliberal era", *Latin American Research Review*, vol. 38, N° 1.

PREALC (Programa Regional del Empleo para América Latina y el Caribe) (1986), *Cambio y polarización ocupacional en Centroamérica*, San José, EDUCA/PREALC.

Price Waterhouse (1993), "Actualización del estudio de base sobre las zonas industriales de procesamiento en Honduras", informe, Tegucigalpa.

Roberts, B. (1996), "The social context of citizenship in Latin America", *International Journal of Urban and Regional Research*, vol. 20, N° 1, marzo.

———— (1995), *The Making of Citizens*, Londres, Edward Arnold.

Robinson, W. (1997), "Maldesarrollo en América Central: un estudio sobre globalización y cambio social", *Pensamiento Propio*, N° 5.

Rodríguez, F., R. Espinosa y F. Mora (2003), "Evolución de la estructura social en Costa Rica, 1973-2000", *Serie Cuadernos de Trabajo*, N° 2003-02, Costa Rica, Procesos, marzo.

Rodríguez Solera, C.R. (2001), "Clases sociocupacionales y distribución del ingreso monetario personal en Costa Rica", *Estudios Sociológicos*, vol. XIX, N° 57, septiembre-diciembre.

ROJAS, M. e I. ROMÁN (1993), "Agricultura de exportación y pequeños productores", *Cuaderno de Ciencias Sociales*, N° 61, San José, Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO).

SAMPER, M. (1994a), "El significado social de la caficultura costarricense y salvadoreña: análisis histórico comparado a partir de los censos cafetaleros", *Tierra, café y sociedad: ensayos sobre la historia agraria centroamericana*, H. Pérez Brignoli y M. Samper (comps.), San José, Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO).

———— (1994b), "Los paisajes sociales del café. Reflexiones comparadas", *Tierra, café y sociedad: ensayos sobre la historia agraria centroamericana*, H. Pérez Brignoli y M. Samper (comps.), San José, Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO).

———— (1993), "Café, trabajo y sociedad en Centroamérica (1870-1930): una historia común y divergente", *Historia General de Centroamérica. Las repúblicas agroexportadoras (1870-1945)*, tomo IV, Acuña Ortega (ed.), Madrid, Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO)/Sociedad Estatal Quinto Centenario.

SENNETT, R. (2001), "La calle y la oficina: dos fuentes de identidad", *En el límite. La vida en el capitalismo global*, A. Giddens y W. Hutton (eds.), Madrid, Tusquets Editores.

SMITH, C.A. (1990), "Origins of the national question in Guatemala: a hypothesis", *Guatemalan Indians and State, 1540 to 1988*, C.A. Smith (ed.), Austin, University of Texas Press.

TORRES-RIVAS, E. (1987), "Sobre la teoría de las dos crisis en Centroamérica", *Centroamérica: la democracia posible*, San José, EDUCA/Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO).

———— (1984), "¿Quién destapó la caja de Pandora?", *La crisis centroamericana*, D. Camacho y M. Rojas (comps.), San José, EDUCA/Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO).

TOURAINE, A. (1988), *La parole et le sang. Politique et societé en Amérique Latine*, París, Éditions Odile Jacob.

VILAS, C.M. (1994), *Mercado, estados y revoluciones. Centroamérica 1950-1990*, México, Centro de Investigaciones Interdisciplinarias en Humanidades, Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM).

VEGA MARTÍNEZ, M. (1999-2000), "La clase media en transición: situación y perspectivas al finalizar el siglo veinte", *Revista de Ciencias Sociales*, N° 86-87, octubre-diciembre/enero-marzo, Universidad de Costa Rica.

Weller, J. (1993), "La generación de empleo e ingresos en las exportaciones no tradicionales agrícolas: el caso de los pequeños productores en

Centroamérica", *¿Maíz o melón? Las respuestas del agro centroamericano a los cambios de la política económica*, Panamá, Programa Regional del Empleo para América Latina y el Caribe (PREALC).

———— (1992), "Las exportaciones agrícolas no tradicionales en Costa Rica, Honduras y Panamá: la generación de empleo e ingresos y las perspectivas de los pequeños productores", *Documento de Trabajo*, Nº 370, Panamá, Programa Regional del Empleo para América Latina y el Caribe (PREALC).

WILLIAMS, R.G. (1986), *State and Social Evolution. Coffe and the Rise of National Governments in Central America*, Chapel Hill, The University of North Carolina Press.

Países andinos

Capítulo XII
Estratificación, movilidad social y etnicidad en Bolivia[1]

George Gray Molina
Ernesto Yáñez
Lucía Casanovas
Patricia Espinoza y
Natasha Loayza

A. Introducción

Este documento analiza procesos de estratificación, movilidad social y etnicidad en Bolivia, con una visión comparativa respecto de otros países de la región andina. ¿Por qué perdura no solo la desigualdad, sino las estructuras socioculturales y económicas de su reproducción en contextos de acelerado cambio económico e institucional? De manera más específica, en el caso boliviano, ¿cómo conviven formas de estratificación social basadas en diferencias de clase con otras basadas en diferencias de condición étnico-lingüística, con poca o ninguna movilidad social? ¿Cómo se reproduce la desigualdad en sociedades marcadas por profundas divisiones clasistas, étnico-lingüísticas y regionales?

Los cambios demográficos, laborales y de inserción internacional tuvieron un efecto tan intenso como el provocado por el cambio de paradigma de desarrollo, que sobrevino con los programas de estabilización, ajuste estructural y reformismo de primera y segunda generación (Naím y Birdsall, 1999; Graham y Birdsall, 1999). El efecto combinado de los cambios estructural y de paradigma volvieron invisibles las contribuciones de los estudios de estratificación.

1. ¿Por qué estudiar la estratificación y la movilidad social?

¿Vale la pena rescatar el enfoque de estratificación y movilidad social? Dos aspectos del debate acerca de las clases son de particular interés

[1] Los autores agradecen especialmente los comentarios de Lykke Andersen, Raúl Atria y Alisson Silva, aunque asumen la exclusiva responsabilidad por el contenido del documento de trabajo.

para comprender los alcances y limitaciones del marco analítico de la estratificación y la movilidad. El primero se refiere al hecho de que el concepto de clase social remite a "categorías distintivas y perdurables de la población que se caracterizan por su aspecto diferencial a los recursos que otorga el poder y las posibilidades de vida correspondientes" (Portes y Hoffman, 2003, p. 9). Esta definición se centra tanto en las causas de la desigualdad y la pobreza, como en sus efectos sobre el bienestar y el poder de grupos sociales definidos. El segundo se refiere a su plasticidad en contextos de cambios demográfico y productivo que fragmentan los patrones habituales de constitución de las clases sociales en América Latina, permitiendo el análisis de formas alternativas de constitución de sujetos sociales, vale decir, identidades emergentes de brechas étnico-lingüísticas, regionales u ocupacionales. ¿Qué significa "clase" ante la expansión de nuevas unidades sociolaborales, dominadas por lógicas familiares o semiempresariales, como cuenta propia, subcontratación, trabajo eventual, migración estacional, independientes y otros? Esta segunda vena hace propicia la incorporación de categorías más específicas de tiempo y lugar en el análisis.

En el caso boliviano hay tres motivos que revitalizan el enfoque de estratificación y movilidad social. El primero es que los análisis de pobreza y necesidades básicas insatisfechas, que dominaron la literatura de desarrollo en los años ochenta y noventa, invisibilizaron los mecanismos estructurales de reproducción de la desigualdad y de las dimensiones subjetivas que perpetúan la exclusión de comunidades y grupos, más allá de las características propias de hogares e individuos. En los últimos años, los enfoques basados en el acceso a activos de capital físico, social y humano (Birdsall y Londoño, 1997; Attanasio y Székely, 2001) y aquellos basados en la desigualdad de ingresos y activos generadores de ingreso (Bourguignon, 2004; Ravallion, 2004; Klein y Tokman, 2000) plantearon la necesidad de revisar los mecanismos socioculturales e intergeneracionales que explican la persistencia de la pobreza y la desigualdad para individuos y grupos.

El segundo es que la tendencia metodológica de aislar a individuos y hogares de las inserciones comunitarias o societales minimiza la persistencia de prácticas e instituciones que reproducen la estratificación sociocultural, y sobrevalora los mecanismos individuales de movilidad vinculados al logro educativo, la inserción laboral y las capacidades específicas. A este respecto, el enfoque de desigualdad horizontal, iniciado por Stewart (2003 y 2005) para comparar América Latina y África, plantea una mirada alternativa al análisis basado en el atomismo metodológico impul-

sado por los estudios de encuestas de hogares. Se entiende por desigualdad horizontal aquellas formas de persistencia de la desigualdad que afectan a grupos étnicos, raciales, regionales u otras identidades comunitarias o sociales. En contraste, la desigualdad vertical, medida por indicadores convencionales de Gini o Theil, se afinca en el análisis de la posición relativa de individuos respecto de colectividades de individuos. Este enfoque rescata la importancia de incluir análisis de poder entre y dentro de grupos en procesos de movilidad social y cambio sociodemográfico (Gray, Yánez y Espinoza, 2007).

El tercero es que, en contextos sociales y étnicos heterogéneos, se requieren marcos de análisis que expliquen los procesos de movilidad social y los cambios en múltiples identidades étnico-lingüísticas urbanas y de centro rurales mayores. En Bolivia, la pérdida de los idiomas aymara y quechua se acompaña de una mayor autopercepción aymara y quechua de migrantes de primera y segunda generación en las ciudades del eje central (Albó y Molina, 2005). Ambos procesos se relacionan con la movilidad dentro de grupos étnico-lingüísticos, pero con una escasa movilidad social entre grupos. Los mecanismos de estratificación social por marcadores de clase se suman a aquellos vinculados a cambios en la identidad mestiza, indígena y criolla. Esta convergencia requiere de nuevos marcos de análisis que trasciendan la tentación de reunir a grupos disímiles bajo la rúbrica de "pobres", "migrantes" o "excluidos".

2. *Un marco de análisis*

Para describir los procesos de estratificación y movilidad social en Bolivia, se propone retomar la discusión sobre estratificación y movilidad desde una óptica, primero empírica (¿qué pasó en los últimos 30 años?) y luego conceptual (¿cómo describir y explicar lo que pasó?). Es útil la aproximación de Filgueira (2001), porque centra la atención en la estructura de oportunidades del cambio socio-ocupacional. De manera específica, resalta la necesidad de analizar la estructura de oportunidades en función de tres tipos de cambio estructural: i) sociodemográfico, que incide en las tasas de fertilidad, inserción laboral femenina y ensanchamiento de la población en edad de trabajar; ii) productivo, que tiende hacia la terciarización e informalización del aparato productivo en los últimos 20 años; y iii) migratorio, que enfatiza la construcción de un nuevo mapa geográfico y territorial asentado en áreas urbanas metropolitanas, barrios nuevos, villas miseria, ciudades intermedias y el "nuevo campo" vaciado

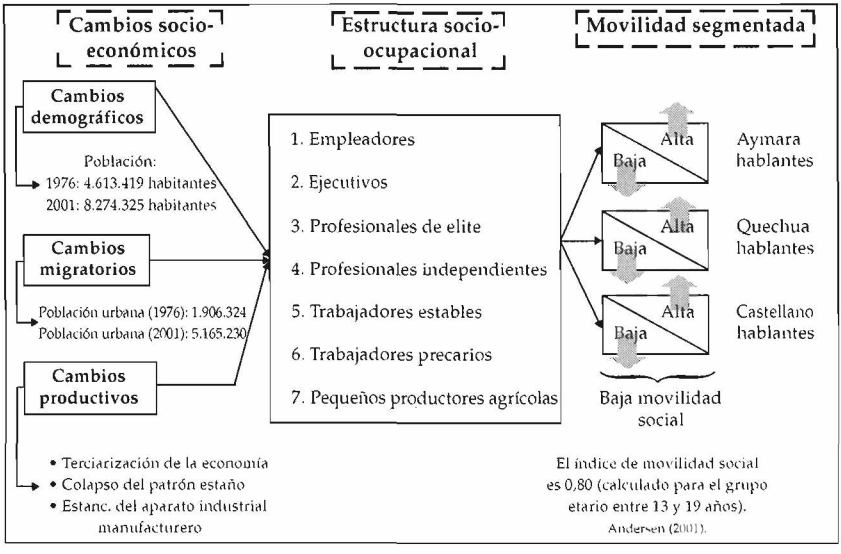
de población en edad de trabajar. La preparación de un perfil empírico de estratificación y movilidad se concentrará, por lo tanto, en una mirada de 30 años que comprende el período intercensal 1976-2001, con un análisis detallado de encuestas de hogares realizadas entre 2001 y 2003.

Se adopta el trabajo de reconstrucción socio-ocupacional de Portes y Hoffman (2003), que retoma el concepto de "clase" mediante la yuxtaposición de criterios de acceso a activos que son propios de la estructura de clases de sociedades industrializadas, con otros criterios adecuados a las realidades de sociedades latinoamericanas periféricas. Las seis categorías del trabajo describen grupos en función del control del capital y los medios de producción, del control de la fuerza de trabajo, de calificaciones técnico-administrativas, modo de remuneración y cobertura legal-formal. Para el caso boliviano, se plantean siete categorías (empleadores, ejecutivos, profesionales de elite, profesionales independientes, trabajadores estables, trabajadores precarios, pequeños productores agropecuarios) que se ajustan a los procesos de cambio sociodemográfico, productivo y migratorio estudiados en el análisis empírico intercensal.

Emerge, finalmente, un marco de análisis que incluye la estructura de oportunidades, los estratos socio-ocupacionales y los mecanismos de movilidad social intergeneracional en función de brechas de clase, étnicas y regionales (véase el esquema XII.1). En el caso de brechas étnicas es útil distinguir entre procesos de "alta" y "baja" movilidad social, que se reflejan en una distribución fuertemente bipolar entre residentes urbanos y rurales para grupos aymara, quechua y guaraní-hablantes. En los tres casos, la distinción ("alta"-"baja") es heurística y no supone un umbral cuantitativo de movilidad social. Este marco tiene la virtud de describir patrones comunes a otros países de la región andina y permite también subrayar aquellos que son propios del caso boliviano. Emerge así una hipótesis de trabajo sobre estratificación y movilidad social en Bolivia, que será descrita en las conclusiones.

Esquema XII.1

Un marco de análisis, cambios socioeconómicos, estructura socio-ocupacional y movilidad segmentada



Fuente: Elaboración de los autores.

Este estudio se divide en cuatro partes. La primera examina la estratificación en Bolivia en el período 1976-2001, apoyándose en la información estadística de los Censos Nacionales de Población y Vivienda; la segunda enfoca la movilidad social con énfasis en la dimensión étnica, mediante un análisis estadístico que relaciona la estructura ocupacional con la condición étnica de la población. La tercera, compara los casos de Bolivia, Perú y Ecuador, donde la movilidad social ha tenido dos momentos clave, el que va desde principios de la década de 1960 hasta mediados de los años ochenta, y el período posterior hasta la actualidad. Por último, en las conclusiones se resalta el proceso de movilidad segmentada en Bolivia, en el que se entretejen procesos de movilidad social "dentro" de los segmentos de clase y etnicidad y muy poco "entre" ellos.

B. Estratificación y movilidad social en Bolivia, 1976-2001

1. Estratificación social

Si bien la estratificación social se estudia desde diversas perspectivas, la restricción de datos obliga a que el punto de partida sea el mercado de trabajo. Como argumentan Pérez Sáinz y otros (2003), allí se articulan economía, sociedad y políticas públicas. La clasificación tiene como propósito definir estratos o clases y considera no solo la dicotomía posesión del capital-posesión de trabajo, sino también el control sobre el trabajo de terceros y la habilidad. En ese sentido, la clasificación se basa en la intersección de un conjunto de dimensiones laborales relativas a la ocupación principal de los miembros de la población económicamente activa (PEA). Las dimensiones consideradas para la estratificación son:

i) Categoría ocupacional: posición de la persona en el ejercicio de su trabajo, lo que remite a la propiedad de los medios de producción.

ii) Rama de actividad: tipo de actividad en la que una persona trabaja.

iii) Ocupación: clase de trabajo que efectúa una persona.

La clasificación responde tanto a la necesidad de discriminar situaciones sociales distintas como a la de conformar estratos homogéneos. Adicionalmente, se busca un equilibrio en el número de estratos, para que no sea tan pequeño que implique pérdidas de homogeneidad intraestratos, ni tan elevado que vuelva inmanejable el análisis. En ese sentido, se han identificado las siguientes categorías:[2]

i) Empleadores: propietarios, patrones, socios y empleadores de empresas grandes, medianas y pequeñas. Se caracterizan por tener el control de los medios de producción, del capital y de la fuerza de trabajo.

ii) Ejecutivos: gerentes o administradores de empresas que, si bien no poseen el capital y los medios de producción, controlan la fuerza laboral.

iii) Profesionales de elite: trabajadores especializados con formación

[2] En el cuadro XII.9 del anexo se especifican los criterios de clasificación.

universitaria, cuya relación contractual con la administración pública o con las empresas privadas implican niveles elevados de responsabilidad. No controlan el capital, ni los medios de producción y tampoco la mano de obra, pero dado el conocimiento especializado que poseen, tienen una posición privilegiada en el aparato productivo.

iv) Profesionales independientes: profesionales y técnicos que trabajan de manera independiente, que controlan sus medios de producción y poseen conocimientos especializados que son altamente valorados.

v) Trabajadores estables: asalariados de la industria, servicios y agricultura que mantienen una relación contractual en el sector público y privado. Solo poseen su fuerza laboral para vender.

vi) Trabajadores precarios: trabajadores por cuenta propia (menos los profesionales y técnicos), servicio domestico y trabajadores familiares y aprendices no remunerados que trabajan en la industria y en los servicios. En su mayoría son trabajadores informales, aunque ocasionalmente participan en el sector formal.

vii) Pequeños productores agrícolas: son los trabajadores no asalariados del sector agrícola, que incluye a cuentapropistas y trabajadores familiares.

Como no se dispone de información completa que permita conocer el tamaño de las empresas, puede haber sobreestimaciones en las tres primeras categorías, que incluyen a propietarios y a personal asalariado de pequeños y microestablecimientos, que, como argumentan Portes y Hoffman (2003), son grupos más cercanos a la pequeña burguesía que a la clase capitalista.

Cuadro XII.1
Estructura socio-ocupacional, 1976-2001

(En porcentajes)

	1976 a/	1992	2001
Empleadores	0,9	1,6	3,1
Ejecutivos	0,3	1,0	1,3
Profesionales de elite	-	1,9	4,8
Profesionales independientes	0,8	2,1	2,6
Trabajadores estables	37,6	35,5	34,9
Trabajadores precarios	16,1	18,7	26,7
Pequeños productores agrícolas	40,2	36,2	24,3
No identificados	4,1	3,0	2,3
Total	**100,0**	**100,0**	**100,0**
	1.494.140	**2.015.883**	**2.758.807**

Fuente: Elaboración propia sobre la base de los censos de 1976, 1992 y 2001.
a/ Los profesionales se incluyen como trabajadores asalariados.

Del cuadro XII.1 se desprenden los siguientes patrones de transformación de la estructura socio-ocupacional: en primer lugar, se aprecia una fuerte concentración de los medios de producción y del capital en 1976 (cuando los empleadores eran apenas el 0,9% de la fuerza laboral) que se reduce de manera importante en el 2001. La clase empleadora incrementa su participación en aproximadamente 2,2%. Gran parte de ese cambio pudo deberse al crecimiento de los pequeños empresarios y no de los grandes capitalistas.[3] En segundo lugar, hubo una drástica reducción del grupo de pequeños productores agrícolas, que pasa del 40% en 1976 al 24% en 2001. Ello refleja el fuerte efecto de los procesos de urbanización que tuvieron lugar durante el período intercensal. En tercer lugar, crecieron las ocupaciones intensivas en conocimiento, lo que se expresa en el aumento de los profesionales dependientes e independientes. En cuarto lugar, se produjo un lento descenso de los trabajadores asalariados. Por último, se ha verificado un fuerte proceso de precarización vinculado sobre todo a la informalización de la economía y a la tendencia urbanizadora que impulsa el crecimiento del trabajo no manual (esta tendencia puede interpretarse como la contrapartida del descenso de las actividades agrícolas), lo que condujo a que uno de cada cuatro trabajadores se insertara de manera precaria en el mercado laboral.

---

[3] La categoría empleadores incluye a los dueños de empresas de cualquier tamaño. Ello hace que las características de los micro y pequeños empresarios, que son más numerosos, predominen en los resultados.

Respecto de la dimensión de género, se observan en el cuadro XII.2 los patrones de transformación en la estructura ocupacional. Según el último censo, la mayoría de los varones aparece como trabajadores estables y pequeños productores agrícolas, mientras gran parte de las mujeres se encuentran en la actualidad en las categorías de trabajadores precarios y trabajadores estables. En el período intercensal, la presencia femenina se ha vuelto importante en todos los estratos y, en especial, en las categorías de profesionales dependientes y trabajadores precarios, exceptuando el grupo de pequeños productores agrícolas. La interacción entre la mayor demanda de mano de obra femenina en actividades no manuales, la pobreza familiar –que obliga a las mujeres a trabajar para incrementar el ingreso familiar– y la mayor escolaridad femenina contribuyen a explicar este proceso. En síntesis, las transformaciones de la estructura sociolaboral en términos de género reflejan el crecimiento de la fuerza laboral femenina y su heterogeneidad.

CUADRO XII.2
ESTRUCTURA SOCIO-OCUPACIONAL POR SEXO, 1976-2001
(En porcentajes)

	Hombres			Mujeres		
	1976 a/	1992	2001	1976 a/	1992	2001
Empleadores	1,08	1,95	3,58	0,45	1,09	2,39
Ejecutivos	0,35	1,22	1,53	0,14	0,59	1,06
Profesionales de elite	-	2,21	3,96	-	1,26	5,98
Profesionales independientes	0,85	2,61	3,15	0,58	1,18	1,81
Trabajadores estables	37,00	38,22	37,95	39,72	30,66	30,35
Trabajadores precarios	11,86	16,15	20,69	30,67	23,29	35,68
Pequeños productores agrícolas	44,46	35,34	27,16	25,44	37,70	20,04
No identificados	4,40	2,30	1,98	3,00	4,23	2,69
Total	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**

Fuente: Elaboración propia sobre la base de los censos de 1976, 1992 y 2001.
a/ Los profesionales se incluyen como trabajadores asalariados.

La relación entre educación y ordenamiento de las categorías socio-ocupacionales es bastante clara (véase el cuadro XII.3). La jerarquización educativa permite aproximarse al grado de homogeneidad interna y de diferenciación entre las categorías. Así, el 61% de los profesionales independientes y el 71% de los ejecutivos tienen estudios superiores. En el otro extremo están los pequeños productores agrícolas y los trabajadores precarios, en que el 89% de los primeros y cerca del 60% de los segundos no superan el nivel primario.

Cuadro XII.3
Estructura socio-ocupacional por nivel de instrucción, 2001

(En porcentajes)

	Ninguna	Primaria	Secundaria	Superior	Sin identificar
Empleadores	2,6	26,0	30,4	40,8	0,2
Ejecutivos	0,3	6,7	22,1	70,9	0,0
Profesionales de elite	0,0	0,6	1,6	97,8	0,0
Profesionales independientes	1,4	13,5	24,5	60,5	0,1
Trabajadores estables	3,7	42,5	37,3	16,3	0,2
Trabajadores precarios	9,1	50,0	31,4	9,3	0,2
Pequeños productores agrícolas	22,4	66,6	9,2	1,4	0,4
No identificados	12,8	52,0	23,3	11,0	0,9

Fuente: Elaboración propia sobre la base de los censos de 1976, 1992 y 2001.

En resumen, los cambios demográficos y productivos marcaron el proceso de transformación de la estructura socio-ocupacional. Esta se caracterizaba por un núcleo de actividades agrícolas manuales con una relativamente baja presencia femenina y pasó a tener un nuevo centro caracterizado por actividades urbanas no manuales,[4] con mayor participación femenina y un incremento de las actividades intensivas en conocimiento. Las estadísticas disponibles permiten analizar la evolución de la desigualdad en los ingresos solo en las zonas urbanas. En consecuencia, la discusión que sigue no es estrictamente comparable con la precedente, pues se basa en otras fuentes de información.[5]

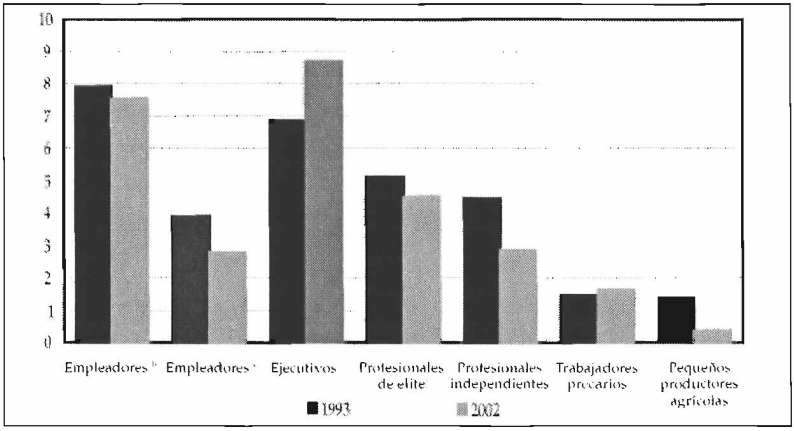
La estratificación socio-ocupacional también se refleja en la desigualdad de la distribución del ingreso laboral entre las distintas categorías. Se puede hacer una primera aproximación a partir de la razón de ingresos equivalentes entre las diferentes categorías y la categoría con menor ingreso equivalente (veáse el gráfico XII.1). En términos generales, se evidencia una reducción de las brechas entre todas las categorías, con excepción de los ejecutivos que –como es de esperar– incrementan su distancia en relación con la categoría base en aproximadamente 1,8 veces. Las reducciones solo son significativas en el caso de los profesionales independientes y los

[4] Sobre procesos similares en América Latina, véase Filgueira y Geneletti (1981) y CEPAL (1989 y 2000).

[5] En el análisis precedente se utilizaron los Censos de Población de 1976, 1992 y 2001. En lo que sigue se recurre a la Encuesta Integrada de Hogares (EIH) de 1993 y a la Encuesta de Mejoramiento y Condiciones de Vida (MECOVI) de 2002.

empleadores de microempresas. En el primer caso, la brecha se reduce en 1,6 líneas de pobreza y, en el segundo, en una línea de pobreza. Sin embargo, y pese a las reducciones señaladas, las brechas observadas son elevadas, lo que evidencia una amplia desigualdad.

GRÁFICO XII.1
COCIENTE DEL PROMEDIO DEL INGRESO MEDIO
EN LÍNEAS DE POBREZA EQUIVALENTE POR ESTRATO [a/]

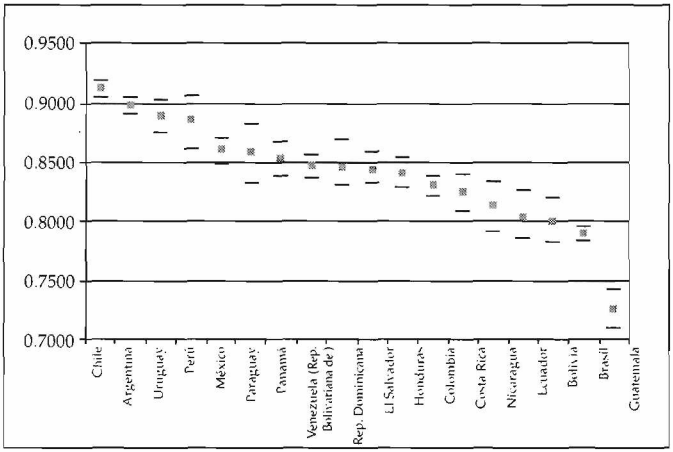


Fuente: Elaboración propia sobre la base de la Encuesta Integrada de Hogares (EIH, 1993) y la Encuesta del Mejoramiento de las Condiciones de Vida (MECOVI, 2002).
a/ El estrato base es el de trabajadores precarios.
b/Se refiere a los empleadores de grandes, medianas y pequeñas empresas.
c/Se refiere a los empleadores de microempresas.

2. *Movilidad social*

La movilidad social, entendida como los movimientos (mejoras) que realizan ciertos individuos entre períodos de tiempo respecto a su nivel socioeconómico (Behrman, 1999) ha sido poco analizada en Bolivia. Ello se debió a la insuficiente información con que se cuenta. Uno de los estudios más significativos es el de Andersen (2001), quien, a partir de la información de las encuestas de hogares, concluye que la movilidad social es muy baja, debido a tres factores: i) un inadecuado sistema de educación pública; ii) un alto grado de apareamiento selectivo; y iii) una insuficiente migración rural-urbana.

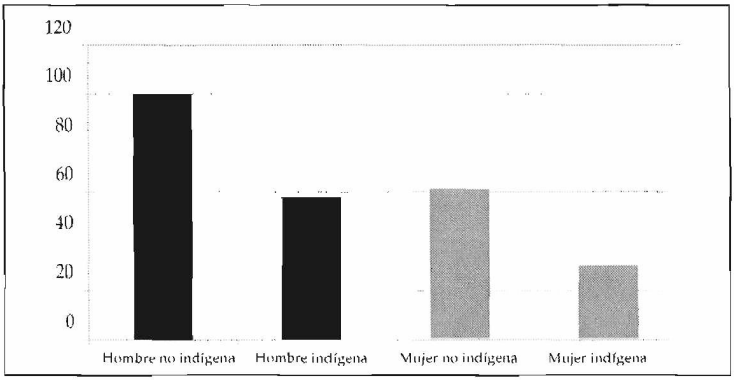
Gráfico XII.2
Índice de movilidad social, calculado para personas de 13 a 19 años



Fuente: L.E. Andersen, "Social mobility in Latin America", *Documento de Trabajo* N° 03/2000, La Paz, Instituto de Investigaciones Socioeconómicas, Universidad Católica Boliviana, 2000.

Probablemente, el factor más importante de los mencionados sea el sistema educativo, que determina cuán iguales son las oportunidades entre los distintos grupos de adolescentes. Si ellas son relativamente parecidas, se observará una alta movilidad social. Sin embargo, hay otras variables relevantes como las brechas educativas entre los adolescentes, la calidad de la educación recibida y la edad de inicio del ciclo escolar. En Bolivia, la brecha educativa promedio es de 2,33 años, pero es mucho mayor entre los jóvenes rurales respecto de los que viven en áreas urbanas, y para adolescentes de familias pobres respecto de los de familias ricas. Asimismo, hay diferencias de calidad de acuerdo al tipo de administración de los establecimientos; los alumnos de escuelas privadas mostraron estar mejor preparados para rendir exámenes estandarizados que aquellos de escuelas fiscales. Sobre la edad de incorporación a la escuela, Andersen encontró que quienes ingresan más temprano tienen mayor probabilidad de tener movilidad social. En el área rural muchos niños retrasan el inicio de la escuela hasta que tienen 7 u 8 años, lo que les dificulta establecer hábitos de estudios sólidos y reducir la probabilidad de abandonar la escuela.

GRÁFICO XII.3
NIVEL DE EDUCACIÓN
(Hombre no indígena = 100)



Fuente: A. Mercado, J. Leitón y F. Ríos, "El mercado matrimonial: un nexo entre la movilidad social y el mercado laboral", *Documento de Trabajo*, N° 03/04, La Paz, Instituto de Investigaciones Socioeconómicas, Universidad Católica Boliviana, septiembre, 2004.

Otro factor que influye en la movilidad es el mercado matrimonial, que la incrementa o disminuye, dependiendo del grado de apareamiento selectivo, es decir, si las personas tienden a casarse dentro o fuera de su clase socioeconómica. Para determinar el grado de apareamiento selectivo se utiliza la correlación entre los niveles de educación de los esposos. En Bolivia y a nivel latinoamericano, el mercado matrimonial conduce a una baja movilidad social, ya que dicha correlación es extremadamente alta (ρ=0,79).

Mercado, Leitón y Ríos (2004) clasifican a las parejas en tres grupos: las conformadas por personas de origen indígena (tipo I), por una persona de origen indígena y otra de origen no indígena (tipo II) y las formadas por no indígenas (tipo III). Solo el 8,42% del total son parejas mixtas. Los matrimonios tienden a constituirse entre personas de la misma etnia, lo que conduce a limitar la movilidad social. Finalmente, los autores citados calculan –mediante una regresión– la probabilidad de que se conforme una pareja tipo II, entre un varón no indígena y una mujer indígena. Los resultados indican que el tipo de matrimonio difiere según áreas geográficas y que es más probable, por ejemplo, una pareja tipo II si no está legalmente constituida. Asimismo, concluyen que mientras de mayor edad sea el hombre no indígena mayor es la probabilidad de que se case con una mujer indígena.

Por último, con mayor educación del hombre y de la mujer, se incrementa la probabilidad de unión de parejas mixtas.

La escasa urbanización también contribuye a explicar la baja movilidad social. Hay una clara tendencia a que los países altamente urbanizados presenten una mayor movilidad social. Por ello, los jóvenes urbanos tienen mayor movilidad social que los jóvenes rurales. En Bolivia se comprueba esta inclinación. Según Andersen, el índice de movilidad social para jóvenes urbanos es de 0.8841, mientras para jóvenes rurales es de 0.8239.

a) Movilidad social intergeneracional

A continuación se analiza la movilidad social intergeneracional entre el estrato socio-ocupacional del informante y el de su padre. Se utilizan datos provenientes de la Encuesta Nacional de Aspiraciones y Potencialidades de Desarrollo Humano (ENAPDH) realizada por el Instituto Nacional de Estadística (INE) en 1999. Lamentablemente, hubo deficiencias en la recolección de datos que impiden una clasificación socio-ocupacional idéntica a la utilizada anteriormente. Pese a ello, los resultados permiten una aproximación a los movimientos entre categorías ocupacionales.[6]

[6] Se utiliza la Clasificación Internacional Uniforme de Ocupaciones (CIUO 88).

Cuadro XII.4

Porcentaje de hijos e hijas que trabajan en el mismo grupo ocupacional que el padre, mayores de 35 años

Padres	Hijos							
	Ejecutivos	Profesionales	Técnicos	Administrativos	Comerciantes	Trabajadores agrícolas	Obreros	Servicios personales
Ejecutivos	**9**	5	3	3	2	0,5	2	3
Profesionales	31	**49**	14	14	9	1	4	6
Técnicos	23	24	**40**	22	16	6	14	14
Empleados administrativos	0	5	4	**3**	0	0,4	1	3
Trabajadores de comercio	14	3	18	19	**29**	12	17	24
Trabajadores agrícolas	0	0	3	8	5	**51,1**	9	1
Obreros	9	7	12	28	27	23	**44**	29
Servicios personales	14	7	6	3	12	6	9	**20**
Total	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**

Fuente: Elaboración propia sobre la base de la Encuesta Nacional de Aspiraciones y Potencialidades de Desarrollo Humano (ENAPDH), 1999.

Para considerar las diferencias entre movilidad estructural y los cambios producidos en la clase de origen se divide el análisis en dos grupos: la movilidad de hijos mayores de 35 años y la de hijos de 18 a 35 años (véanse los cuadros XII.4 y XII.5). Entre los mayores de 35 años, el poco peso de las categorías ejecutivos (grupo 1), profesionales (grupo 2), empleados administrativos (grupo 4), trabajadores de comercio (grupo 5) y servicios personales (grupo 8) refleja una baja probabilidad de autorreclutamiento. Por otra parte, las categorías más homogéneas de acuerdo al origen de sus miembros son los grupos de técnicos (grupo 3), trabajadores agrícolas (grupo 6) y obreros (grupo 7). Por último, en todas las categorías existe un fuerte componente de origen obrero y técnico.

En las generaciones más jóvenes, la mayor movilidad –con menor autorreclutamiento– tiene las mismas características que el caso anterior y las categorías de origen obrero y técnicos muestran una fuerte presencia en el resto, incluyendo la categoría de ejecutivos.

Los hallazgos anteriores se vuelven más fuertes si se toman en cuenta solo los datos de los hijos varones (ver anexo). Empero, hay diferencias generacionales, puesto que entre los mayores de 35 años domina la referencia de origen, el autorreclutamiento es fuerte en los tres primeros grupos y también en los grupos inferiores y en las generaciones más jóvenes, estas tendencias se atenúan, aunque no desaparecen.

Cuadro XII.5

Porcentaje de hijos e hijas que trabajan en el mismo grupo ocupacional que el padre, de 18 a 35 años

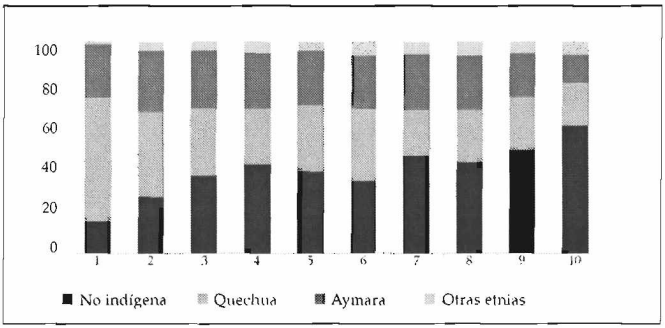
Padres	Hijos							
	Ejecutivos	Profesionales	Técnicos	Administrativos	Comerciantes	Trabajadores agrícolas	Obreros	Servicios personales
Ejecutivos	**5**	8	1	0	5	0,2	0,3	2
Profesionales	11	**25**	7	6	12	1	3	3
Técnicos	44	29	**37**	15	20	7	23	23
Empleados administrativos	8	18	4	**17**	6	2	4	4
Trabajadores de comercio	5	13	18	20	**25**	8	5	5
Trabajadores agrícolas	0	0	6	0	5	**54**	5	5
Obreros	27	5	22	21	21	20	**39**	39
Servicios personales	0	2	6	21	11	8	21	**21**
Total	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**

Fuente: Elaboración propia sobre la base de la Encuesta Nacional de Aspiraciones y Potencialidades de Desarrollo Humano (ENAPDH), 1999.

b) El "techo de vidrio": movilidad social y condición étnico-lingüística

Es de particular interés establecer si las brechas de clase –que impiden o facilitan la movilidad social intergeneracional– son más o menos determinantes que las brechas étnicas. Gray, Yáñez y Espinoza (2005) analizan este problema, con la categorización de Albó y Molina (2005) para medir la "condición étnico-lingüística", utilizando el Censo 2001 y de la encuesta MECOVI 2002 (autodesignación a un pueblo indígena, idiomas hablados e idioma materno). Realizan un seguimiento de 25 años de las brechas educativas entre poblaciones indígenas y no indígenas, verificando que aquellas –medidas por alfabetismo, matriculación, abandono y rezago educativo– aún perduran, aunque disminuyen de manera significativa. Analizan también la distribución actual de ingresos por clase y etnia sobre la base de la encuesta MECOVI 2002.

GRÁFICO XII.4
DISTRIBUCIÓN DE INGRESOS POR CLASE Y ETNICIDAD
(En porcentajes y deciles de ingreso)



Fuente: Elaboración propia sobre la base de la Encuesta del Mejoramiento de las Condiciones de Vida (MECOVI, 2002).

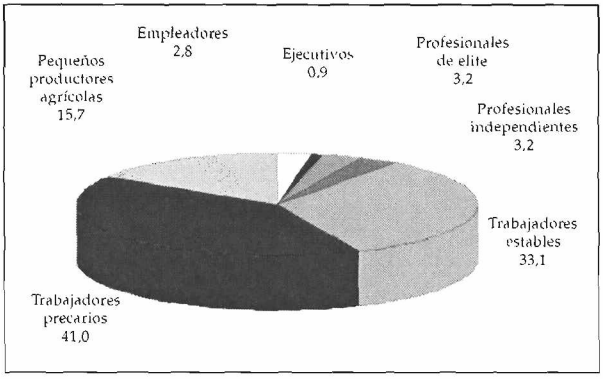
El gráfico anterior destaca dos cosas: primero, que la condición étnico-lingüística indígena aún perdura y se correlaciona con la pobreza; segundo, que pese a observarse un "techo de vidrio" en los deciles 8, 9 y 10 de la distribución, que representan una población aproximada de 2,5 millones de personas de mayores ingresos, la condición étnico-lingüística indígena desciende abruptamente, de un 60% en promedio al 40% en los deciles más altos. En otras palabras, existe una barrera invisible en el proceso de movilidad social para individuos de condición étnico-lingüística indígena,

lo que se explica por dos factores: i) a medida que se sube en la escala de ingreso existen menos oportunidades para individuos de origen indígena –explicación "desde la exclusión"–; o ii) a medida que se sube en dicha escala, hay menos autoidentificación o uso de idiomas indígenas, a pesar de una condición étnico-lingüística indígena latente –explicación "desde el colonialismo interno"–. Ambos fenómenos pueden darse simultáneamente, para diferentes grupos poblacionales en diferentes tiempos.

c) Percepciones y aspiraciones

Las diferentes categorías socio-ocupacionales tienen distintas percepciones sobre la clase.

GRÁFICO XII.5
ESTRUCTURA SOCIO-OCUPACIONAL
(En porcentajes)



Fuente: Elaboración propia sobre la base de la Encuesta Nacional de Aspiraciones y Potencialidades de Desarrollo Humano (ENAPDH), 1999.

De acuerdo a los resultados procesados de la ENAPDH se observa el predominio de las categorías trabajador precario, trabajador estable y pequeño productor agrícola, lo que contrasta enormemente con las categorías de ejecutivo, empleador y profesional de elite, que son una proporción muy pequeña de la muestra. Las percepciones sobre clase varían notablemente por tipo de categoría.

Respecto al idioma materno, hay preponderancia del castellano en

todas las categorías de la estructura socio-ocupacional y, contrariamente, solo el 2% (de empleadores y ejecutivos) aprendieron a hablar otro idioma. Al descender en la estratificación, aumentan las personas cuyas lenguas maternas son nativas, en especial quechua y aymara; entre los pequeños productores agrícolas, aproximadamente la mitad habla idiomas nativos, el 34% quechua, el 14% aymara y el 1,3% otros. El otro 50% aprendió a hablar en castellano.

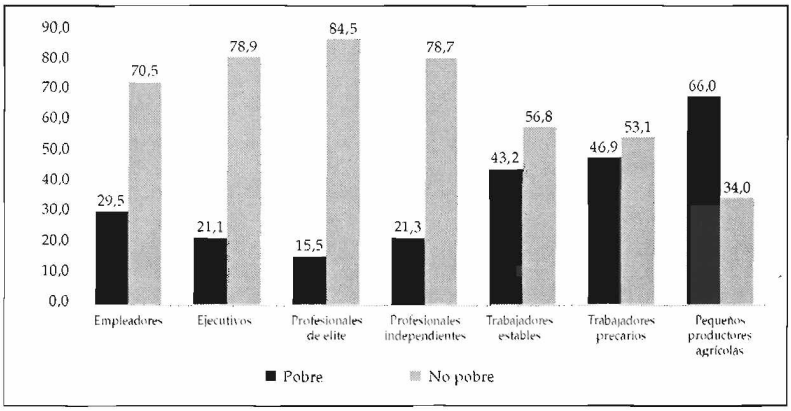
Se indagó también respecto a las "aspiraciones", a sus mayores deseos para el futuro. En todas las categorías socio-ocupacionales dominó el anhelo de "tener acceso a una vida digna y a un bienestar decente para sí y para su familia" (48%). En cuanto a la probabilidad de cumplir este deseo, el 66% afirmó que es difícil de alcanzar y solo el 0,5% estimó que sería muy fácil hacerlo, lo que puede explicarse por la baja movilidad social que impide a las personas mejorar su situación socioeconómica a pesar de sus esfuerzos.

Se preguntó respecto a quiénes son pobres en Bolivia. Todas las categorías coincidieron en que son "aquellos que no tienen oportunidades ni posibilidades de educación", lo que demuestra que las personas son conscientes de que un sistema educativo inadecuado impide la movilidad social y, por lo tanto, es un obstáculo para salir de la pobreza.

Gráfico XII.6

Percepciones sobre dignidad por categoría socio-ocupacional

(En porcentajes)



Fuente: Elaboración propia sobre la base de la Encuesta Nacional de Aspiraciones y Potencialidades de Desarrollo Humano (ENAPDH), 1999.

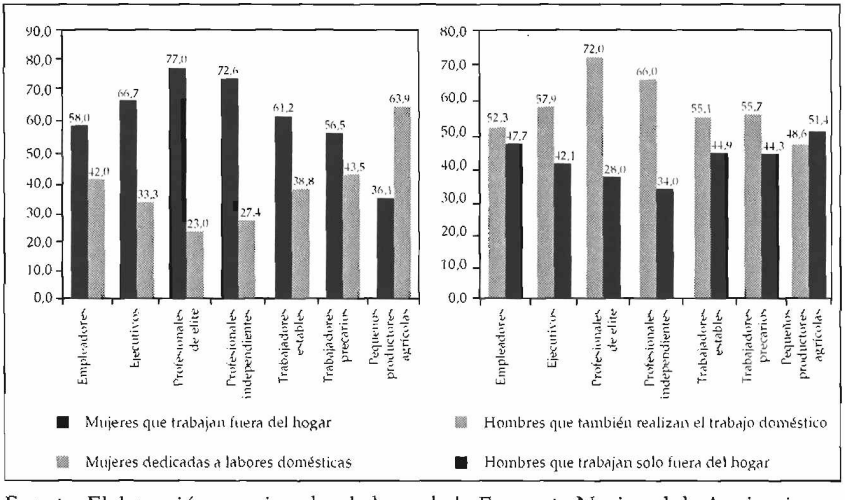
Aún más interesante es la autocalificación de pobre y no pobre: una importante proporción del estrato empleador (30%) se considera pobre, así lo dicen el 21% de los ejecutivos, el 16% de los profesionales de elite y el 21% de los profesionales independientes. La explicación podría estar en que: i) la categoría empleadores incluye a los microempresarios; o ii) se autoperciben por las brechas educacionales existentes en dicho estrato. Cabe recalcar que el único estrato que se considera mayormente pobre es el que agrupa a los pequeños productores agrícolas.

Por último, sobre el tema familia, se indagó la participación en actividades domésticas y fuera del hogar. Todas las categorías, excepto los pequeños productores agrícolas, coincidieron en que preferirían vivir en una familia en que la mujer trabaje fuera del hogar a una en que ella se dedique exclusivamente a las tareas domésticas y al cuidado de los hijos. Sobre la participación del hombre en estas actividades, la mayoría concordó en que el hombre también debería realizar el trabajo doméstico. Solo los pequeños productores agrícolas señalan que prefieren vivir en un hogar donde los hombres solo trabajan fuera.

GRÁFICO XII.7

PERCEPCIONES SOBRE FAMILIA POR CATEGORÍA SOCIO-OCUPACIONAL

(En porcentajes)



Fuente: Elaboración propia sobre la base de la Encuesta Nacional de Aspiraciones y Potencialidades de Desarrollo Humano (ENAPDH), 1999.

C. Movilidad y etnicidad: ¿desigualdades que igualan?

1. La complejidad de la condición étnico-lingüística

Para entender a cabalidad el nexo entre movilidad y etnicidad es necesario comprender este último concepto. Albó y Molina (2005) afirman que la etnicidad define atributos relevantes respecto de otros grupos poblacionales. Para identificar la condición étnico-lingüística sugieren centrarse en: i) si la persona aprendió un idioma nativo de niño; y ii) si se autodefine como perteneciente a una comunidad o pueblo indígena. La primera condición captaría a muchos individuos que viven en áreas rurales con poca pérdida lingüística, mientras la segunda identifica a quienes ya no hablan idiomas nativos, aunque se sienten pertenecientes a un pueblo o comunidad. Ambas condiciones miden una u otra dimensión de una historia común, de costumbres o de identidades latentes de etnicidad.

Dada la plasticidad de la correspondencia entre etnicidad y atributos de ella, Albó y Molina (2005) evalúan cuatro variables censales y preguntan quiénes cumplen al menos una de las siguientes características: i) se sienten pertenecientes a un pueblo originario; ii) aprendieron a hablar en un idioma nativo; iii) aprendieron a hablarlo más tarde; o iv) nacieron en una comunidad rural u originaria. A partir de ello construyen la matriz de Condición Étnico-Lingüística (CEL), que combina la presencia de valores dicotómicos (respuestas sí y no) desagregados en cuatro variables:

- Pertenece a un determinado pueblo indígena.
- Habla la lengua de dicho pueblo.
- Aprendió a hablar en la lengua de dicho pueblo.
- Habla además castellano.

La afirmación de autopertenencia toca el tema central aunque subjetivo de la propia identidad del individuo. Las dos siguientes agregan un componente más objetivo, referido a la lengua y al idioma en que aprendió a hablar. Finalmente, la cuarta variable incluye el grado de apertura a la cultura no indígena, medido por el conocimiento del castellano.

La combinación de respuestas de estas cuatro variables produce ocho categorías relevantes[7] (veáse el cuadro XII.6). Estas categorías se mueven desde un mayor aislamiento en la identidad indígena (combinación 7) a un mayor aislamiento en una identidad no indígena (combinación 0).

[7] Las otras categorías posibles resultan irrelevantes por su mínima frecuencia o porque han sido unidas a la categoría relevante más cercana.

Cuadro XII.6
Condición étnico-lingüística (CEL)

Combinación	Pertenece	Uso de su lengua		Apertura	CEL (Condición étnico-lingüística)	Población		
		La habla	La aprendió en la niñez	Habla castellano		0-14 años	15 o más años	Total
7	Sí	Sí	Sí	No	Plena aislada [–castellano]	321.054	565.336	886.390
6	Sí	Sí	Sí	Sí	Plena abierta [+castellano]	315.169	1.209.636	1.524.805
5	Sí	Sí	No	Sí	Predominante abierta	154.854	588.989	743.843
4	Sí	No	No	Sí	Solo por pertenencia	1.041.070	683.224	1.724.294
3	No	Sí	Sí	No	Solo lingüística aislada [–castellano]	15.204	36.935	52.139
2	No	Sí	Sí	Sí	Solo lingüística abierta [+castellano]	22.524	145.119	167.643
1	No	Sí	No	Sí	No indígena abierta [+lengua indígena]	24.289	224.538	248.827
0	No	No	No	Sí	No indígena abierta [–lengua indígena]	841.698	1.450.384	2.292.082
Total						**2.735.862**	**4.904.161**	**7.640.023**

Fuente: Elaboración de J. Albó y R. Molina , "Distribución de la población por condición étnico lingüística", Bolivia, Sistema de Naciones Unidas/Instituto Nacional de Estadística (INE), 2005.

Como se tomaron valores dicotómicos (sí o no) para las respuestas, no se da cuenta del verdadero sentido de ser indígena. Por lo tanto, las ocho categorías ocultan situaciones en que se es o no indígena de distintas formas. El orden de la matriz, a su vez, no es el único posible. Por ejemplo, si con las mismas categorías se hiciera una escala para medir el acercamiento a una sociedad pluricultural e intercultural, probablemente deberían darse valores mínimos semejantes a las combinaciones actuales, pues son los más alejados al objetivo.

Las dimensiones de autopertenencia y las variables lingüísticas de la CEL cubren dos dimensiones distintas, como resulta evidente al considerarlas conjuntamente en distintos grupos etarios. La percepción de pertenencia ha tenido lazos más fuertes respecto a la identidad indígena que el mantenimiento de la lengua. Existen ocasiones en que el idioma se ha perdido, sin que necesariamente signifique una pérdida de identidad. Asimismo, saber o no castellano no tiene una relación directa con la pérdida de la lengua nativa o con la negación de la pertenencia. Pero el conocimiento del castellano por los padres indígenas eleva la probabilidad de que en las siguientes generaciones se pierda la conciencia de pertenencia.

Por último, la observación de diferentes grupos intergeneracionales reporta una clara pérdida lingüística de los idiomas aymara y quechua, la que vendría acompañada de una mayor autopercepción aymara y quechua entre los migrantes a las ciudades del eje central. Esto implica que si bien los padres indígenas combinaban una fuerte actividad lingüística y una baja autopertenencia étnica, en la actualidad, los jóvenes han volcado esta combinación con una fuerte autopertenencia indígena y una fuerte pérdida de su lengua.

2. *Estructura socio-ocupacional y origen étnico*

Atria (2004) afirma que "los factores étnicos asociados con las poblaciones indígenas o con la inmigración, han sido abordados desde las perspectivas antropológicas y demográficas [...] por tanto sería adecuado fortalecer la inclusión de estas dimensiones en los estudios de estratificación social en los países de la región". Nada más acertado para Bolivia, país multiétnico y multicultural, en que conviven cerca de 36 pueblos originarios que, según el Censo de 2001, representan el 60% de la población. Si bien gran parte de la población indígena aprendió a hablar o habla algún idioma nativo, el 94% habla castellano (solo o combinado con algún idioma nativo), lo que refleja un proceso de integración lingüística fruto de la educación en castellano y de los procesos urbanizadores de las últimas décadas.

En este contexto, Albó y Molina (2005) argumentan que "indígena" es quien conserva al menos una de las siguientes características: i) se siente perteneciente a un pueblo originario; ii) habla desde niño una lengua nativa; iii) la aprendió a hablar más tarde; iv) nació en una comunidad rural u originaria. A partir de ello, podría hablarse de siete tipos de condición étnica.[8] El análisis se complica por el elevado número de posibilidades y por el pequeño número de casos obtenido en cada celda. Por este motivo, y conscientes de la complejidad étnica del país, se utilizan dos maneras de identificar a los indígenas, una basada en la(s) lengua(s) generalmente hablada(s) y otra basada en la autoidentificación del individuo con algún grupo indígena.

El análisis por grupo étnico muestra que además de la división socio-ocupacional, en las zonas urbanas de Bolivia existe también una clara división étnico-lingüística (veáse el cuadro XII.7). Los indígenas tienden a encontrarse en categorías ubicadas en los niveles socio-ocupacionales inferiores, lo que evidencia su vulnerabilidad en las áreas urbanas. La participación indígena en categorías elevadas de la estructura socio-ocupacional es escasa, con excepción de los microempresarios. Los patrones mencionados no tienen cambios ya sea que se use una u otra definición de origen étnico.

Los ingresos laborales según condición étnica muestran que los indígenas, en general, reciben un menor ingreso, cualquiera sea la categoría analizada. La situación es distinta entre los empleadores, donde los indígenas tienen ingresos más elevados, resultado que puede estar sesgado por el número de indígenas en dicha categoría. Las brechas entre categorías

---

* Las categorías propuestas por Albó y Molina (2005) son:

0) No indígena aislada, formada por individuos que no hablan un idioma nativo, no se sienten pertenecientes a ningún grupo étnico y no aprendieron un idioma originario.
1) No indígena vinculada, formada por quienes no se sienten pertenecientes a un grupo indígena, pero aprendieron o hablan algún idioma nativo.
2) Lingüística abierta, formada por los que aprendieron y hablan algún idioma nativo además del castellano.
3) Lingüística aislada, formada por aquellos que aprendieron y hablan algún idioma nativo, pero no hablan el castellano.
4) Solo pertenencia formada por aquellos que no hablan ni aprendieron a hablar idiomas nativos, pero sienten que pertenecen a algún grupo étnico.
5) Predominante abierta, formada por quienes sienten que pertenecen a algún grupo indígena, hablan algún idioma indígena además del castellano, pero no aprendieron a hablar en idiomas indígenas.
6) Plena abierta, formada por aquellos que sienten que pertenecen a algún grupo indígena, hablan algún idioma indígena, aprendieron a hablar en idioma indígena, además de hablar castellano.
7) Plena aislada, formada por aquellos que sienten pertenecer a algún grupo indígena, hablan algún idioma indígena, aprendieron a hablar en idioma indígena, pero no conocen el castellano.

son marcadas, los ingresos de las categorías de la cúspide (excluyendo microempresarios) son hasta 30 veces superiores a los ingresos de la categoría de menor ingreso (pequeños productores agrícolas). Las características anteriores no solo evidencian las desigualdades horizontales (indígenas-no indígenas), sino también la presencia de diferencias entre los indígenas.

Cuadro XII.7
Estructura socio-ocupacional, según origen étnico
(En porcentajes)

	Idioma hablado		Autopertenencia	
	No indígena	Indígena	No indígena	Indígena
Empleadores de grandes, medianas y pequeñas firmas	1,78	0,40	1,05	0,60
Empleadores de microempresas	3,66	2,68	3,09	3,27
Ejecutivos	2,22	1,16	2,40	0,92
Profesionales de elite	7,87	4,23	7,01	5,09
Profesionales independientes	3,14	2,36	3,03	2,46
Trabajadores estables	41,59	31,79	41,70	31,42
Trabajadores precarios	38,61	54,81	39,71	54,04
Pequeños productores agrícolas	0,97	2,32	1,32	1,97
No identificados	0,15	0,21	0,15	0,22

Fuente: Elaboración propia sobre la base de la Encuesta del Mejoramiento de las Condiciones de Vida (MECOVI, 2002).

Cuadro XII.8
Ingreso laboral por estructura socio-ocupacional, según origen étnico
(Bolívares por mes)

	Idioma hablado		Autopertenencia	
	No indígena	Indígena	No indígena	Indígena
Empleadores de grandes, medianas y pequeñas firmas	4.809,6	6.246,0	4.971,3	5.321,8
Empleadores de microempresas	2.088,1	1.523,4	1.973,0	1.735,2
Ejecutivos	6.729,5	3.914,0	5.784,6	5.854,1
Profesionales de elite	3.521,4	1.958,5	3.543,6	2.146,9
Profesionales independientes	1.872,6	1.924,0	2.065,3	1.656,5
Trabajadores estables	1.175,0	934,3	1.141,8	972,9
Trabajadores precarios	685,3	613,1	712,2	587,5
Pequeños productores agrícolas	205,0	205,4	254,7	168,1
No identificados	402,2	548,1	402,2	548,0

Fuente: Elaboración propia sobre la base de la Encuesta del Mejoramiento de las Condiciones de Vida (MECOVI, 2002).

Los análisis intergeneracionales y étnicos de movilidad social muestran lo siguiente: primero, un proceso heterogéneo y diferenciado de movilidad social, que, comparado al resto de América Latina, es relativamente bajo. Segundo, un "techo de vidrio" en el octavo decil para personas de ascendencia, lengua o autoadscripción aymara, quechua o guaraní. Por último, diferencias generacionales significativas, probablemente vinculadas a un proceso acelerado de urbanización en los últimos 30 años, que muestran mayores oportunidades de movilidad social para los jóvenes en la ciudad. El caso boliviano, sin embargo, debe contrastarse con otros procesos de estratificación y movilidad en la región andina. La siguiente sección procura una mirada comparativa entre Bolivia, Perú y Ecuador.

D. Bolivia, Perú y Ecuador: una mirada comparativa

La estratificación social, según Filgueira y Geneletti (1981), es la forma en que los individuos acceden a los recursos disponibles; la movilidad social tiene que ver con los cambios en los patrones de distribución. Para el estudio de la estructura de oportunidades, estratificación ocupacional o factores de movilidad social es importante entender primero el comportamiento del patrón de desarrollo, puesto que él condicionará el comportamiento poblacional y la reagrupación de la PEA que responde a determinadas estructuras productivas. Para América Latina, en general, Perú y Ecuador, en particular, el proceso de movilidad social ha tenido dos momentos marcados en el tiempo. El primero abarca desde principios de la década de 1960 hasta mediados de la década de 1980. El segundo, comprende desde esa fecha hasta nuestros días.

1. Primer momento: 1960 a 1980

a) El patrón productivo

En la década de 1950, se llevó a cabo en Perú una estrategia de desarrollo basada en la exportación de materias primas de origen agrícola, minero y pesquero. A partir de los años sesenta, se inició un proceso industrializador basado en la sustitución de importaciones, donde la dinámica económica fue liderada por la agroindustria y la manufactura liviana. En Ecuador se exportó cacao, café y banano, hasta que los ingresos que ellas generaban fueron superados por los del petróleo en 1972.

La crisis de la industrialización sustitutiva afectó de manera diferente a los dos países. En Perú comenzó un período de estancamiento, mientras en Ecuador, desde principios de los años setenta y por una década aproximadamente, la exportación de petróleo marcó la modernización económica, acompañada de políticas que favorecieron la iniciativa empresarial. La industria manufacturera fue creciendo en la composición del producto, representando un mayor porcentaje del comercio desde 1962 y del producto agrícola, silvícola y pesquero en 1975. En la década de 1970 la industria, al igual que el transporte y el comercio, creció a un ritmo del 8,5%.

b) Migración y urbanización

El cambio del patrón productivo del basado en el sector agrario tradicional al organizado a partir del predominio de sectores urbano-industriales comenzó antes de la década de 1970. En Perú, este cambio fue una de las principales causas de la migración interna. Por ejemplo, Lima, donde se concentraba más del 68% del producto industrial y fabril, acogió a más de la mitad de la población migrante en 1960, lo que se vio estimulado por la política migratoria de los así llamados "pueblos jóvenes" que cobró especial impulso bajo el mandato de Juan Velasco Alvarado (1968-1975). Además, en 1972 la PEA estaba compuesta por un 63% de inmigrantes y un 37% de nativos.

En Ecuador, el incremento de la demanda de productos agrícolas sumada a la penetración de bienes importados a bajo costo dio como resultado una estructura de desarrollo hacia afuera, que demandó la especialización en la producción de materias primas agrícolas o mineras. Este proceso estimuló la introducción de tecnología que cambió la composición de factores utilizados en el agro. En este sentido, "la expansión latifundista, la explotación de la población rural, el repliegue de esta a tierras infértiles, provocaron las primeras oleadas migratorias importantes hacia zonas productivas agroexportadoras y hacia las ciudades" (Placencia, 1986). La tasa de crecimiento de la población ubicada en el área urbana se incrementó sostenidamente alcanzando un 4,6% entre 1974 y 1982 y la población rural pasó del 71% en 1950 al 65% en 1962 y al 51% en 1982.

c) Evolución de la población económicamente activa

En Perú, en 1970, 1980 y 1987, la PEA en el sector primario (agricultura y minería) sufrió una disminución del 49,6% al 41,2% y al 37,6% respectivamente, que se explica sobre todo por la actividad agropecuaria que expulsó al 13% de sus trabajadores. El sector secundario (manufactura, electricidad y construcción), por su parte, varía del 16,8% y 17,3% en el primer período, al 14,2% en 1987. Por último, la PEA del sector terciario (comercio, gobierno y otros) tiene un incremento sostenido de alrededor de un 7% para ambos períodos.

En ambos países disminuyó el número de trabajadores agrícolas, acrecentándose en el mismo período la construcción, los servicios diversos y el transporte. Las diferencias entre Perú y Ecuador radican en que, por una parte, en Perú se experimenta una fuerte expulsión de población agrícola y, por otra, se incrementa más el sector terciario, mientras en Ecuador, crece el sector secundario.

El incremento de la PEA no se dio en las actividades más productivas como la industria manufacturera –intensiva en tecnología y capital–, por cuanto las ocupaciones que ofrece no son de fácil ingreso para la población expulsada del agro, que debe orientarse a sectores que necesitan personal menos calificado y, por tanto, con menor remuneración.

En Ecuador, la PEA subempleada absorbe temporalmente la fuerza de trabajo de las unidades productivas agrícolas modernas, para luego transferirla a las urbes. Entre 1974 y 1982, el sector primario decrece, afectando a campesinos y asalariados agrícolas, mientras aumentan los obreros manuales y no la ocupación en servicios personales o trabajo por cuenta propia.

En síntesis, la transformación del mundo laboral en Ecuador se da entre una estructura ocupacional agrícola expulsora y una estructura urbana formal de bajos ingresos. En Perú, en cambio, la mayor parte del ajuste se refleja en el mercado informal con el incremento del trabajo por cuenta propia y en actividades comerciales.

d) El subempleo y las actividades informales

El subempleo se observa en actividades tradicionales o informales; su tasa corresponde a la suma de la participación de las actividades informales urbanas y agrícolas en la PEA total. El sector informal urbano (SIU) se constituye por las unidades económicas productivas no absorbidas por el sector moderno de la economía e incluye cuatro categorías ocupacionales:

propietarios de microempresas, asalariados de microempresas, trabajadores familiares no remunerados y cuentapropistas. Este sector se caracteriza por el escaso o nulo capital, la tecnología primaria, el limitado acceso al crédito, la incipiente organización, el pequeño tamaño, el uso de mano de obra familiar no remunerada, la acción fuera del marco legal, los salarios menores a los del sector formal y la participación en los estratos débiles de mercados competitivos.

Perú alcanzó el más alto porcentaje de subempleados sobre el total de la PEA en 1978, cuando llegó al 38,8%. Según los censos de 1961, 1972 y 1981, la única categoría ocupacional que se incrementó fue la de los trabajadores independientes. Por otra parte, en Ecuador la PEA ubicada en el sector informal urbano pasó del 11,7% en 1950 al 28,3% en 1985. Sin embargo, el crecimiento del sector informal urbano correspondió a la misma tasa que la PEA en general que, sumado al grupo formal empleado en los estratos inferiores, llegó a un porcentaje importante de trabajadores excluidos del crecimiento.

e) Los procesos de movilidad social en el primer momento

Los procesos de movilidad social se enmarcan en una fuerte reducción de las actividades primarias, que se acompañan de movimientos migratorios que aceleran los procesos de urbanización, y un sector secundario sin capacidad para absorber el excedente de fuerza de trabajo, aumentando la fuerza de trabajo informal o subempleada.

Se puede sostener que hubo un proceso de movilidad ascendente, por cuanto los migrantes mejoraron su acceso a servicios básicos y, marginalmente, sus ingresos, integrándose al mercado formal o a actividades informales. Asimismo, sus hijos experimentaron una movilidad social intergeneracional ascendente, por cuanto mejoraron su acceso a la educación, expresado en el incremento de los años de escolaridad. Sin embargo, el patrón de movilidad social de este primer momento no afectó la distribución básica de los recursos económicos.

2. *Segundo momento: 1980 al presente*

a) El patrón productivo

El segundo momento se caracteriza por un proceso de intensas reformas macroeconómicas y estructurales para liberalizar los mercados y para la privatización de empresas que estaban bajo la tutela del Estado.

En Perú, el ajuste se inició a principios de los años noventa con la liberalización de precios y del comercio exterior, una política de ajuste monetario y cambiario, seguidas por una reforma laboral, del sistema tributario y de la administración del Estado (Chávez, 2003).

En Ecuador, los primeros ajustes ocurrieron entre 1988 y 1992, se transformó el mercado de trabajo y hubo una apertura comercial. Desde 1992, estos cambios se profundizaron con privatizaciones, reformas legales y la flexibilización del mercado laboral (Larrea, 1997).

b) Comportamiento del mercado de trabajo

Los procesos de reforma redujeron el empleo público y hubo una pérdida en los puestos de trabajo industriales, lo que fue acompañado por la expansión de actividades de servicios personales altamente precarizados, micro o pequeños empresarios, trabajadores por cuenta propia o de servicio doméstico.

En Perú, los trabajadores independientes[9] se incrementaron entre 1990 y 2002, del 31% al 34,7%, mientras el porcentaje de asalariados se redujo en casi seis puntos porcentuales (del 54,2% al 48,3%). El crecimiento asalariado privado urbano se debe al aumento de empleos sin contrato (del 30% en 1989 al 46,8% en el año 2000), que no perciben el salario mínimo vigente, organizados en microempresas y empresas familiares. Uno de cada tres asalariados privados urbanos tiene ingresos por debajo de la línea de pobreza.

Finalmente, la concentración de la mano de obra condujo a un exceso de oferta de trabajo, incrementando la brecha salarial. El mayor nivel educativo de la mano de obra, sumado a la incapacidad del sector formal para absorberla, ha ocasionado una devaluación del factor educacional.

c) La movilidad social y las nuevas características de la estratificación social del segundo momento

La dinámica productiva actual divide a la "población trabajadora en tres categorías: incluida, excluida y vulnerable. La población incluida es una minoría que se caracteriza por estar vinculada a empresas altamente dinámicas y productivas, que usan intensivamente tecnología y cuya

[9] Incluidos los profesionales y el autoempleo.

producción se dirige total o parcialmente al mercado externo. En la segunda categoría operan empresas de productividad media, orientadas principalmente al mercado interno. Los individuos ubicados en esta categoría están en una situación de muy poca estabilidad y sufren la amenaza de caer en la zona de exclusión, debido a su baja o nula calificación. La población en exclusión comprende un gran porcentaje de los trabajadores, que en su mayoría son empleados no calificados, vinculados a empresas 'tradicionales' escasas en capital y con baja productividad, orientadas al mercado interno. Se ubican también aquí los trabajadores independientes (o informales) cuyo volumen es el que más ha aumentado en la región" (Vásquez, 2004).

d) La condición étnico-lingüística como impedimento a la movilidad social

La exclusión social se refiere a los procesos en que algunas personas son incapaces de acceder a los diferentes ámbitos de la vida social, en este sentido, la condición endógena tiene especial importancia (Vásquez, 2004). Los índices de pobreza e indigencia, informalidad y bajos ingresos, así como inferiores retornos a la escolaridad y menor promedio de años de estudio son características generales de la población indígena en América Latina, independientemente de su peso dentro del total de la población (Banco Mundial, 2005).

En Bolivia, la población indígena representa el 62% del total (3,9 millones de personas), mientras en Perú es de entre el 25% y el 48% de acuerdo al uso del idioma y a la lengua materna del jefe de hogar; en Ecuador el porcentaje de población indígena es de solo un 9,2%.

i) Educación y etnicidad

Hay una gran brecha educacional entre indígenas y no indígenas en Bolivia; un niño indígena tiene en promedio 3,7 años menos de escolaridad, ya que estudia aproximadamente 5,9 años. Asimismo, el analfabetismo se concentra en la población indígena femenina y afecta a una de cada cuatro mujeres mayores de 35 años. En el año 2002, el 18% de la población no indígena mayor de 15 años asistía a algún centro educativo versus el 8% de la población indígena. Asimismo, la proporción de indígenas con educación superior, especialmente las mujeres, es muy pequeña. Los efectos de la escolarización sobre los ingresos son mayores para la población no indígena; por nueve años de educación el salario de un no indígena se incrementa en un 85%, mientras para un indígena solo crece en un 58%.

En Ecuador también se observa este fenómeno. A grandes rasgos, el 24% de la población originaria reportó no haber recibido ningún tipo de educación en su vida. Para los no indígenas, esa cifra alcanza al 5%. A su vez, el rezago educativo es significativamente mayor en los niños indígenas.

Estas brechas no son muy diferentes en Perú. Los hogares indígenas tienen menos logros educacionales que los no indígenas. Un jefe de hogar indígena tiene casi 2,5 años menos de educación que uno no indígena, pero la diferencia llega a 4,6 años entre las mujeres.

ii) Mercado laboral y etnicidad

En Bolivia, la tasa de participación en la fuerza laboral indígena es de un 81% y la probabilidad de que se encuentre desempleada es del 3%, a pesar de esto, un tercio –especialmente mujeres– no recibe pago alguno por su trabajo. La población no indígena tiene una tasa de participación laboral de un 64% y una probabilidad de desempleo del 7%, lo que se puede deber a que los indígenas aceptan salarios menores o trabajan sin paga; solo el 13% de la población no indígena reportó trabajar por un salario igual a cero. El salario no indígena es de alrededor de 1.127 bolivianos mensuales, en tanto que el indígena llegaría a 513 bolivianos. El 27% de las diferencias salariales se explicarían por discriminación y factores derivados de la calidad de la educación, la cultura y habilidades, entre otros.

En Ecuador, la mayor parte de la población indígena trabaja en el sector agrícola e informal, percibiendo la mitad de los ingresos de la población no indígena. Se estima que el 74% de las diferencias salariales se debe a la educación y a la baja inserción laboral y el porcentaje restante a discriminación laboral.

Por último, en Perú una gran parte de la población trabaja en el sector informal, independiente de su etnia. Sin embargo, el salario promedio indígena es la mitad del no indígena, lo cual es compensado de manera parcial por el hecho de que la población indígena vive mayoritariamente en el área rural, donde los salarios y los precios son significativamente menores.

iii) Pobreza, desigualdad y etnicidad

En los tres países, la pobreza se concentra en las poblaciones indígenas. En el año 2002, el 86% de la población rural indígena boliviana era pobre frente al 74% de la no indígena. En el área urbana, la pobreza afectaba al 59% y al 47% respectivamente. Entre 1997 y 2002, la pobreza extrema rural se incrementó para la población indígena del 65% al 72%, mientras

para la población no indígena disminuyó en un punto porcentual. Respecto a la desigualdad, el 10% más rico tiene un consumo 22 veces mayor que el 10% más pobre y aproximadamente dos tercios de la población indígena se encuentra entre el 50% más pobre.

En Ecuador, la pobreza afecta mayormente las áreas rurales, donde residen principalmente las familias indígenas. En 1998, el 87% del total de indígenas se encontraba en situación de pobreza, pero llegaba al 98% entre quienes vivían en el área rural. El 61% de la población no indígena está afectado por la pobreza y en pobreza extrema se encuentra el 56% de la población indígena. En Perú, el 43% de la población pobre es indígena.

E. Conclusiones: movilidad segmentada en Bolivia

¿Cómo caracterizar los procesos de estratificación y movilidad social en Bolivia en los últimos 30 años? Descriptivamente se pueden mencionar tres características que iluminan los procesos de estratificación social. Primero, ha habido cambios socioeconómicos significativos que configuran la estructura de oportunidades de individuos y grupos, entre los cuales conviene recordar los siguientes: i) un proceso de urbanización acelerado, que transformó a Bolivia de un país predominantemente rural en los años setenta a uno urbano en la actualidad; ii) un marcado proceso de terciarización de la economía, después del colapso del estaño en los años ochenta; y iii) una nueva configuración geográfica y espacial, que favorece la emergencia de áreas metropolitanas en las ciudades del eje central del país (La Paz-El Alto, Cochabamba, Santa Cruz) y el desarrollo de nuevas ciudades intermedias y poblaciones rurales mayores en los ejes norte-sur y este-oeste del país.

Debido a los cambios en la estructura de oportunidades, en segundo lugar, se observan transformaciones significativas en la estructura socio-ocupacional. Disminuye la proporción de pequeños productores rurales, incluyendo a las comunidades campesinas, indígenas (de llanos) y originarias (de altura), y aumenta el peso de los trabajadores por cuenta propia y trabajadores precarios vinculados a los sectores de comercio, servicios y construcción en las ciudades del eje central del país. Este fenómeno implica un incremento importante en la participación laboral femenina y en la participación laboral remunerada de adolescentes y jóvenes.

Tercero, se experimenta una baja movilidad social entre grupos socio-ocupacionales y una alta movilidad dentro de grupos segmentados por condición étnico-lingüística, lo que se explica por los cambios intergeneracionales en Bolivia: una mayor pérdida lingüística entre grupos

migrantes de primera o segunda generación que conforman la nueva población urbana boliviana, acompañada de una afirmación de la identidad aymara o quechua en estos grupos. Los nuevos indígenas urbanos tienen una mayor dotación de activos de capital humano y mejores posibilidades de inserción laboral que los antiguos indígenas rurales, permitiendo mayor movilidad social al interior de grupos clasificados por su condición étnico-lingüística, pero relativamente poca movilidad social intergeneracional con respecto al conjunto de la población boliviana.

1. Una hipótesis de trabajo

¿Qué implicaciones tiene el análisis sobre estratificación y movilidad social en Bolivia? Giddens (1973) destaca que el análisis de estratificación supone estudiar "los modos en que las relaciones 'económicas' se transforman en estructuras sociales 'no económicas' –los procesos por los cuales se estructuran no solo clases sociales sino las identidades socio-culturales que dan sentido a las brechas de clase, etnicidad y región". Esta perspectiva permite plantear una hipótesis de trabajo sobre el proceso de estructuración de clases en el caso boliviano, que desemboca en un patrón de movilidad segmentada, donde se entretejen procesos de movilidad social "dentro" de segmentos de clase y etnicidad, pero menos "entre" segmentos. Por ejemplo, se observa cierta movilidad socioeconómica intergeneracional "dentro" del segmento aymara urbano, hasta el octavo decil de ingreso, pero poca movilidad en los deciles superiores, donde gradualmente desaparece. Si el costo de la mayor movilidad es perder la identidad aymara urbana, se estaría ante un proceso de segmentación sociocultural.

Este proceso va acompañado por una transformación significativa de las oportunidades sociodemográficas y productivas de los últimos 30 años. ¿Cómo se estructuran nuevas identidades socioeconómicas, a partir de la acelerada urbanización, terciarización productiva y ocupación espacial en nuevas áreas metropolitanas, ciudades intermedias y poblados rurales mayores del país? ¿Cuáles son las brechas dominantes y cómo se construye la subjetividad en torno a estas nuevas identidades, que desafían las categorías relativamente homogéneas del léxico heredado por la "alianza de clases" de la Revolución Nacional en Bolivia –campesinos, obreros/mineros y clases medias–? (Antezana, 1983; Calderón, 2004; Grindle y Domingo, 2003).

La movilidad segmentada explica la aparente paradoja entre la inercia distributiva y la escasa movilidad social junto con una significativa

movilidad de grupos jóvenes, migrantes de segunda generación, con mayor acceso a la educación secundaria y que revalorizan con fuerza su identidad étnica. ¿Qué implica la movilidad segmentada para el proceso de estructuración de clases? En primer lugar, la presunción de la ausencia de movilidad social en sociedades divididas étnicamente queda calificada por dinámicas de alta movilidad de grupos generacionales, étnico-lingüísticos y regionales definidos. La movilidad, como tal, se da al interior de grupos étnico-lingüísticos y generacionales, pero no entre grupos. Esto se aprecia de modo patente en aymara y quechua-hablantes menores de 25 años, asentados en áreas urbanas y periurbanas, que tienen mayor movilidad que la generación de sus padres o abuelos vinculados a la economía rural y minera.

En segundo lugar, la rigidez entre grupos sugiere la persistencia de procesos de estratificación altamente jerárquicos y estamentales propios de fines del siglo XIX y principios del siglo XX –anteriores al proceso de ampliación de la ciudadanía civil y política impulsado por la Revolución Nacional–. Los procesos de mestizaje sociocultural –que marcaron el léxico ciudadano de los años cincuenta y sesenta en Bolivia– ampliaron la base de trabajadores precarios y cuentapropistas independientes, pero no una disminución de la desigualdad. Los procesos de movilidad intergeneracional tampoco fueron notorios al verlos agregadamente. La segmentación por condición étnico-lingüística y regional que se observa en la distribución de oportunidades educacionales y de mercado laboral plantea mecanismos de desigualdad dura, menos apacibles a la ampliación de capacidades de desarrollo humano en el tiempo.

En tercer lugar, la movilidad segmentada implica, en la esfera económica, una creciente irresolución entre la aparente autonomía e independencia de la fuerza de trabajo vinculada al sector urbano popular e informal y la tendencia a su pauperización. La clase media boliviana –constituida por profesionales dependientes e independientes, empresarios y cuentapropistas– ha crecido en los últimos 30 años, pero aún abarca menos del 30% de la PEA. Su precariedad económica y laboral, asentada sobre bienes y servicios no transables y empleo en el gobierno, deriva de la herencia de un patrón de desarrollo anclado en la explotación de recursos naturales. Hoy, la economía boliviana se sustenta en los fragmentos del patrón de desarrollo del estaño que desapareció en 1985 y en las promesas del gas natural que todavía no nace. Ambos patrones reproducen una concentración del ingreso y de la capacidad de empleo en pocas empresas y, por tanto, los mecanismos estructurales de desigualdad sociolaboral.

Anexo

Cuadro XII.9
Definición de la estructura socio-ocupacional

Segmento o clase	Descripción	Grupo ocupacional	Categoría ocupacional
Empleadores	Propietarios de empresas grandes, medianas, pequeñas y micro		Patrón, socio, empleador, cooperativista
Ejecutivos	Gerentes o administradores de empresas que mantienen relación formal con la firma	Gerentes, administradores y directivos	Asalariado (empleado)
Profesionales de elite	Profesionales asalariados del sector público y privado	Profesionales y Fuerzas Armadas	Asalariado (empleado)
Profesionales independientes	Profesionales, técnicos independientes y cooperativistas de producción	Profesionales, técnicos	Trabajador por cuenta propia, cooperativista
Trabajadores estables	Asalariados (proletariado, técnicos y empleados) del sector público y privado (en empresas grandes, medianas, pequeñas y micro)	Técnicos, empleados de oficina y afines, operadores de máquinas, trabajadores agropecuarios	Asalariado (empleados y obreros)
Trabajadores precarios	Cuentapropistas que no son profesionales ni técnicos, servicio doméstico y aprendices/trabajador, familiar no remunerado	Operarios, vendedores, artesanos y trabajadores no calificados	Trabajador por cuenta propia, aprendiz, familiar sin remuneración, empleada del hogar
Pequeños productores agrícolas	Trabajadores no asalariados del sector agrícola, pecuario y piscícola	Productores agrícolas	Trabajadores por cuenta propia, trabajador informal, trabajador familiar

Fuente: Elaboración propia, sobre la base de los censos nacionales de población y vivienda 1976, 1992 y 2001; y sobre la base de la Encuesta del Mejoramiento de las Condiciones de Vida (MECOVI, 2002).

Cuadro XII.10
Estructura socio-ocupacional por género
(En porcentajes)

	1976 a/		1992		2001	
	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres
Empleadores	89,2	10,8	76,1	23,9	69,3	30,7
Ejecutivos	89,9	10,1	78,5	21,5	68,6	31,4
Profesionales dependientes			75,7	24,3	49,9	50,1
Profesionales independientes	83,6	16,4	79,7	20,3	72,4	27,6
Trabajadores asalariados	76,3	23,7	68,9	31,1	65,3	34,7
Trabajadores precarios	57,2	42,8	55,2	44,8	46,6	53,4
Pequeños productores agrícolas	85,8	14,2	62,5	37,5	67,1	32,9
No identificados	83,5	16,5	49,1	50,9	52,6	47,4

Fuente: Elaboración propia, sobre la base de los censos nacionales de población y vivienda 1976, 1992 y 2001.
a/ Los profesionales se incluyen en la categoría trabajadores formales para el año 1976.

Cuadro XII.11
Movilidad social por categoría ocupacional a/ padre/hijo, hijos mayores de 35 años

	Grupo 1	Grupo 2	Grupo 3	Grupo 4	Grupo 5	Grupo 6	Grupo 7	Grupo 8
Grupo 1	17	0	4	4	0	1	1	7
Grupo 2	58	64	21	20	14	1	5	7
Grupo 3	25	20	33	20	9	6	14	13
Grupo 4	0	4	4	4	0	1	2	0
Grupo 5	0	2	18	8	22	4	6	10
Grupo 6	0	0	4	12	8	57	10	3
Grupo 7	0	5	15	28	34	28	58	42
Grupo 8	0	5	4	4	13	2	4	19
Total	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**

Fuente: Elaboración propia, sobre la base de la Encuesta Nacional de Aspiraciones y Potencialidades de Desarrollo Humano (ENAPDH), 1999.
a/ Grupo 1: directores, gerentes y altos funcionarios; grupo 2: profesionales; grupo 3: técnicos; grupo 4: empleados administrativos; grupo 5: trabajadores de comercio; grupo 6: trabajadores agrícolas; grupo 7: obreros, artesanos y conductores; y grupo 8: trabajadores servicios personales.

Cuadro XII.12

Movilidad social por categoría ocupacional [a/] padre/hijo, hijos de 18 a 35 años

	Grupo 1	Grupo 2	Grupo 3	Grupo 4	Grupo 5	Grupo 6	Grupo 7	Grupo 8
Grupo 1	10	6	1	0	10	0,2	0	3
Grupo 2	15	30	8	14	14	1	6	5
Grupo 3	30	28	30	14	14	7	10	10
Grupo 4	5	15	4	23	0	1	2	0
Grupo 5	10	9	12	5	18	3	6	3
Grupo 6	0	0	9	0	8	61	7	5
Grupo 7	30	9	31	36	28	24	65	48
Grupo 8	0	4	5	9	10	2	5	26
Total	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**

Fuente: Elaboración propia, sobre la base de la Encuesta Nacional de Aspiraciones y Potencialidades de Desarrollo Humano (ENAPDH), 1999.
a/ Grupo 1: directores, gerentes y altos funcionarios; grupo 2: profesionales; grupo 3: técnicos; grupo 4: empleados administrativos; grupo 5: trabajadores de comercio; grupo 6: trabajadores agrícolas; grupo 7: obreros, artesanos y conductores; y grupo 8: trabajadores servicios personales.

Bibliografía

ALBÓ, J. y R. MOLINA (2005), "Distribución de la población por condición étnico lingüística", Bolivia, Sistema de Naciones Unidas/Instituto Nacional de Estadística (INE).

ANDERSEN, L.E. (2003), "Baja movilidad social en Bolivia: causas y consecuencias para el desarrollo", *Revista Latinoamericana de Desarrollo Económico*, N° 1, septiembre.

———— (2001), "Low social mobility in Bolivia: causes and consequences for development", *Documento de Trabajo*, N° 03/2001, La Paz, Instituto de Investigaciones Socioeconómicas, Universidad Católica Boliviana.

———— (2000), "Social mobility in Latin America", *Documento de Trabajo*, N° 03/2000, La Paz, Instituto de Investigaciones Socioeconómicas, Universidad Católica Boliviana.

ANTEZANA, L. (1983), "Sistemas y procesos ideológicos en Bolivia (1935-1979)", *Bolivia hoy*, R. Zavaleta (comp.), México, Siglo XXI Editores.

ATRIA, R. (2004), "Estructura ocupacional, estructura social y clases sociales", *serie Políticas sociales*, N° 96 (LC/L.2192-P), Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), octubre. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.04.II.G.119.

ATTANASIO, O. y M. SZÉKELY (2001), *Portrait of the Poor. An Assets-Based Approach*, Washington, Banco Interamericano de Desarrollo (BID).

BANCO MUNDIAL (2005), "Indigenous peoples, poverty and human development in Latin America: 1994-2004", Washington D.C.

BEHRMAN, J.R. (1999), "Social mobility: concepts and measurement", *New Markets, New Opportunities? Economic and Social Mobility in a Changing World*, C. Graham y N. Birdsall (eds.), Brookings Institution Press.

BIRDSALL, N. y J.L. LONDOÑO (1997), "Asset inequality matters: an assessment of the World Bank's approach to poverty reduction", *American Economic Review*, vol. 87, N° 2, mayo.

BOURGUIGNON, F. (2004), "The poverty-growth-inequality triangle", documento presentado ante el Indian Council for Research in International Economic Relations, Nueva Delhi, febrero.

CALDERÓN, F. (comp.) (2004), *Tenemos pechos de bronce... pero no sabemos nada*, Bolivia, Plural.

CHÁVEZ O'BRIEN, E. (2003), "Género, empleo y pobreza en el Perú: el mercado laboral urbano 1990-2002", *Inequidades, pobreza y mercado de trabajo, Bolivia y Perú*, S. Berger (ed.), proyecto "Género, pobreza y empleo en América Latina", Lima, Organización Internacional del Trabajo (OIT).

CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe) (2000), *Panorama social de América Latina 1999-2000* (LC/G.2068-P), agosto. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.00.II.G.18.

———— (1989), *Transformación ocupacional y crisis social en América Latina* (LC/G.1558-P), División de Desarrollo Social, Libros de la CEPAL, N° 22, diciembre. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.90.II.G.3.

ESPINOZA, V. (2002), "La movilidad ocupacional en el Conosur. Acerca de las raíces estructurales de la desigualdad social", *Revista Proposiciones*, N° 34, Santiago de Chile.

FILGUEIRA, C. (2001), "La actualidad de viejas temáticas: sobre los estudios de clase, estratificación y movilidad social en América Latina", *serie Políticas Sociales*, N° 51 (LC/L.1582-P), Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), agosto. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.01.II.G.125.

———— y C. Geneletti (1981), "Estratificación y movilidad ocupacional en América Latina", *Cuadernos de la CEPAL*, N° 39, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).

GIDDENS, A. (1973), *The class structure of the advanced societies*, Londres, Hutchinson.

GRAHAM C. y N. BIRDSALL (eds.) (1999), *New Markets, New Opportunities? Economic and Social Mobility in a Changing World*, Brookings Institution Press.

GRAY, G., E. YÁÑEZ y P. ESPINOZA (2007), "Horizontal inequalities in Bolivia: how ethnic and class cleavages endure", Documento de Trabajo, Oxford, CRISE.

GRINDLE, M.S. y P. DOMINGO (eds.) (2003), *Proclaiming Revolution: Bolivia in Comparative Perspective*, Institute of Latin American Studies, Harvard University Press.

HASENBALG, C. (1979), *Discriminação e desigualdades raciais no Brasil*, Río de Janeiro, Graal.

INE (Instituto Nacional de Estadística), "Censo Nacional de Población y Vivienda 2001".

————, "Censo Nacional de Población y Vivienda 1992".

————, "Censo Nacional de Población y Vivienda 1976".

————, "Encuesta del Mejoramiento de las Condiciones de Vida (MECOVI) 2002".

————, "Encuesta Nacional de Aspiraciones y Potencialidades de Desarrollo Humano (ENAPDH) 1999".

————————, "Encuesta Integrada de Hogares (EIH) 1993".

KLEIN, E. y V. TOKMAN (2000), "La estratificación social bajo tensión en la era de la globalización", *Revista de la CEPAL*, N° 72 (LC/G.2120-P), Santiago de Chile, diciembre.

LARREA, C. (1997), "Ajuste estructural, distribución del ingreso y empleo en el Ecuador", *Revista Economía y Humanismo*, año II, N° 2, Quito, Revista del Instituto de Investigaciones Económicas de la Pontificia de la Universidad Católica del Ecuador (PUCE).

MERCADO, A., J. LEITÓN y F. RÍOS (2004), "El mercado matrimonial: un nexo entre la movilidad social y el mercado laboral", *Documento de Trabajo*, N° 03/04, La Paz, Instituto de Investigaciones Socioeconómicas, Universidad Católica Boliviana, septiembre.

NAÍM, M. y N. BIRDSALL (1999), "Manage the politics", *South China Morning Post*, 23 de mayo.

PÉREZ SÁINZ, J.P. Y OTROS (2003), "El orden social ante la globalización. Procesos estratificadores en Centroamérica durante los años noventa", *serie Políticas Sociales*, N° 80 (LC/L.2037-P), Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), diciembre. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.03.II.G.203.

PLACENCIA, M. (1986), "El sector informal urbano. Notas sobre su génesis y funcionamiento en empleo y producción social", *Debate*, N° 11, junio, Ecuador.

PORTES, A. y K. HOFFMAN (2003), "Las estructuras de clases en América Latina: composición y cambios durante la época liberal", *serie Políticas Sociales*, N° 68 (LC/L.1902-P), Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), mayo. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.03.II.G.61.

PREALC (Programa Regional del Empleo para América Latina y el Caribe) (1982), "Mercado de trabajo en cifras, 1950-1980", Ginebra, Organización Internacional del Trabajo (OIT).

RAVALLION, M. (2004), "Pro-poor growth: a primer", Policy Research, *Documento de Trabajo*, 3242, Banco Mundial, marzo.

SÁINZ, P. y M. LA FUENTE (2003), "Crecimiento económico, ocupación e ingresos en América Latina: una perspectiva de largo plazo" [en línea], <http://www.schwartzman.org.br/simon/delphi/pdf/sainz.pdf>.

SOLARI, A. y J. LABBENS (1961), "Movilidad social en Montevideo", *Boletim do Centro Latino-Americano de Pesquisas em Ciências Sociais*, 4, 4, Río de Janeiro.

STEWART, F. (2005), "Policies towards horizontal inequalities in post-conflict

reconstruction", *Documento de Trabajo*, N° 7, Centre for Research on Inequality, Human Security and Ethnicity, CRISE, Queen Elizabeth House, Universidad de Oxford.

——— (2003), "Horizontal inequalities: a neglected dimension of development", *Documento de Trabajo*, N° 1, Centre for Research on Inequality, Human Security and Ethnicity, CRISE, Queen Elizabeth House, Universidad de Oxford.

VÁSQUEZ, F. (2004), "La problemática construcción de la ciudadanía social en América Latina, tendencias de transformación social al revés: movilidad social descendente y dinámicas socio-estructurales de exclusión social", México, Centro Latinoamericano de la Globalidad (CELAG).

UNA PERSPECTIVA REGIONAL

Capítulo XIII
Las estructuras de clase en América Latina: composición y cambios en la época neoliberal

Alejandro Portes y
Kelly Hoffman

A. Introducción[1]

En el último decenio del siglo XX, América Latina registró un vuelco extraordinario a medida que los países abandonaban una tras otra las consignas de la industrialización autónoma, que habían preconizado los intelectuales en una etapa anterior, embarcándose en un nuevo modelo de desarrollo basado en las economías abiertas y en la competencia global. El neoliberalismo, como se lo ha denominado, es en realidad una vuelta al pasado, cuando los países de la región participaron en la economía mundial sobre la base de sus ventajas comparativas como productores de bienes primarios e importadores de manufacturas y tecnología del mundo industrializado. La vulnerabilidad de estas economías –sujetas a los vaivenes de los mercados externos– favoreció las políticas neokeynesianas de sustitución de importaciones a mediados del siglo XX (Prebisch, 1950; Furtado, 1970).[2]

Las políticas recomendadas por la resucitada ortodoxia liberal y el Consenso de Washington, que les otorgó respaldo ideológico, han sido descritas extensamente en la literatura contemporánea de las ciencias sociales (Sunkel, 2001; Robinson, 1996; Portes, 1997), con el consiguiente

---

[1] Se agradece la cooperación de Emilio Klein en la labor inicial de recopilación de información para este estudio y a Peter Evans, William Smith y Susan Eckstein por sus comentarios sobre una versión anterior del mismo.

[2] Además de las materias primas y los alimentos, que constituían las exportaciones básicas de América Latina en una etapa anterior, el modelo exportador contemporáneo incluye importantes productos industriales, elaborados generalmente por subsidiarias de las multinacionales y otras empresas de propiedad extranjera, en enclaves destinados a la producción para la exportación. Las nuevas formas que ha asumido la incorporación de los países periféricos a las cadenas mundiales de productos han sido analizadas prolijamente por Gereffi (1989, 1999), Castells (1998), Castells y Laserna (1989) y Korzeniewicz y Smith (2000).

análisis de sus consecuencias, tanto en función del crecimiento económico como de la equidad social (Filgueira, 1996; Roberts, 2001; González de la Rocha, 2001). Menor atención tuvieron las repercusiones de la profunda reorientación de los países latinoamericanos sobre sus estructuras sociales y, particularmente, en los patrones de estratificación social de largo plazo. Su estructura de clases no pudo mantenerse al margen de los grandes cambios producidos en su organización productiva y en el comercio mundial global. Aunque organismos como la Organización Internacional del Trabajo (OIT) y la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) han estudiado la evolución de la pobreza y la desigualdad en la región, su enfoque analítico no les ha permitido formular estas tendencias sistemáticamente desde la perspectiva de las clases sociales (CEPAL, 2000; OIT, 2000).

El concepto de clase social –dado su origen marxista y la consiguiente connotación de nociones tales como conflicto, privilegio y explotación (Grusky y Sorensen, 1998; Wright, 1997)– suele excluirse de las publicaciones oficiales de dichas organizaciones. Sin embargo, esta omisión implica pasar por alto aspectos significativos de la dinámica social contemporánea, al privarla de una valiosa herramienta analítica. En este estudio se intenta superar esta falencia, reintroduciendo explícitamente a las clases sociales como un marco conceptual para el análisis de las sociedades latinoamericanas contemporáneas, para realizar estimaciones empíricas y explicar cómo han variado entre países y a través del tiempo.[3] El análisis puede interpretarse como una extensión explícita y una revisión de un artículo anterior, publicado hace 17 años, donde se intentó describir la estructura de clases en las sociedades latinoamericanas durante la etapa final del proceso de sustitución de importaciones (Portes, 1985).

B. La estructura de clases en el centro y en la periferia

El concepto de clase social remite a categorías distintivas y perdurables de la población que se caracterizan por su acceso diferencial a los recursos que otorga el poder y las posibilidades de vida correspondientes. En las sociedades capitalistas, esos recursos, que definen a la clase, se relacionan explícitamente con los mercados y con la capacidad de los individuos para competir con eficacia en ellos (Weber, 1965; Veblen, 1998; Mills, 1959). Aun-

[3] Los datos utilizados en este estudio provienen en su mayor parte de la CEPAL (2000).

que las teorías marxistas ortodoxas consideraban que los recursos se limitaban a la posesión del capital y de los medios de producción versus la propiedad del trabajo en bruto, las teorías recientes adoptaron un criterio más flexible que abarca otros recursos que confieren poder, tales como el control sobre el trabajo de terceros y la posesión de una habilidad ocupacional escasa (Grusky y Sorensen, 1998; Wright, 1985; Carchedi, 1977; Poulantzas, 1975).

El elemento que tienen en común el análisis clásico y el contemporáneo es que se centran en las causas de la desigualdad y la pobreza y no solo en sus manifestaciones superficiales, como ocurre comúnmente en las publicaciones oficiales. La clase social es también un concepto esencial para definir las relaciones de poder estratégicas en el largo plazo, así como los conflictos entre los grupos sociales y las formas en que estos moldean las expectativas de vida de sus miembros (Dahrendorf, 1959; Hout, Brooks y Manza, 1993; Portes, 2000). Al investigar la estratificación de una sociedad en particular, el analista trata de descubrir los agregados sociales clave que definen las posibilidades comunes de vida y las formas en que algunos grupos intentan conscientemente estabilizar el orden social en defensa de sus privilegios, mientras otros tratan de subvertirlo para mejorar su condición. Este enfoque conduce directamente al análisis de la política y de la movilización política (Hall, 1997).

El estudio sistemático de la estructura de clases en las sociedades desarrolladas se ha basado en criterios fundamentales como el control de los medios de producción, del trabajo de terceros y de recursos intelectuales escasos. Sobre la base de ellos, autores como Wright (1985, 1997), Goldthorpe (2001) y Clark y Lipset (1991) trazaron las configuraciones básicas de las clases sociales en Estados Unidos, el Reino Unido y otros países europeos. América Latina se diferencia de las sociedades desarrolladas porque una proporción importante de su población no ha sido incorporada a relaciones de trabajo legalmente reglamentadas e insertas integralmente en el mercado de productos, sino que sobrevive en la marginalidad, desarrollando una gran variedad de actividades económicas de subsistencia cuasi clandestinas, que suelen englobarse en el concepto de "sector informal" (Bromley, 1978; Roberts, 1989; Tokman, 1987).

En términos marxistas, la diferencia entre los centros económicos mundiales y las periferias, como América Latina, radica en el desarrollo imperfecto de las modernas relaciones capitalistas en estas últimas y, por lo tanto, en la coexistencia de distintos modos de producción: moderno, de pequeña empresa y de economía de subsistencia. Para varios autores de esta corriente,

la articulación entre los distintos modos de producción constituye la clave para comprender la dinámica del capitalismo en la periferia y el surgimiento de un intercambio desigual entre las colonias y semicolonias frente a los centros capitalistas mundiales (Luxemburg, 1951; Emmanuel, 1972; Hopkins y Wallerstein, 1977; Wolpe, 1975).[4]

Ya sea que se emplee este u otro marco teórico, subsiste el hecho de que las clases sociales como el "proletariado" pueden definirse como entes relativamente homogéneos en las sociedades avanzadas, mientras en la periferia se encuentran segmentadas por su incorporación imperfecta a una economía plenamente monetarizada y reglamentada legalmente. Wallerstein (1976, 1977) se refiere a los trabajadores incorporados solo de manera parcial a las modernas relaciones del capitalismo mediante la denominación de "semiproletariado", aunque los pequeños empresarios pueden encontrarse a ambos lados de esta división estructural (Capecchi, 1989; Roberts, 1978).

La yuxtaposición de los criterios de definición de clases en las sociedades avanzadas con las condiciones estructurales que se encuentran en el capitalismo periférico, permite un ordenamiento de los activos con que cuenta cada clase, que puede observarse en el título del cuadro XIII.1. Indicar si los individuos tienen (+) o no tienen (–) acceso a cada uno de estos activos, posibilita la construcción de una tipología de la estructura básica de clase de las sociedades latinoamericanas. La tipología sigue la lógica tipo Guttman, en que cada clase inferior sucesiva se define por la falta de uno o más de los recursos disponibles de sus precedentes. El sistema se traduce en una clasificación séxtuple cuyas características se describen en este mismo cuadro.

C. La estructura de clases latinoamericana durante la era neoliberal[5]

Como en los países avanzados, las clases sociales dominantes en América Latina se definen por el control de los recursos clave que confieren poder en el mercado capitalista. En la cima de la estructura están los pro-

---

[4] La articulación de los modos de producción y la nueva inserción de los países de la periferia en las cadenas mundiales de productos ha sido analizada extensamente por Portes (1985).

[5] Los lectores que conozcan nuestro artículo de 1985 detectarán varias diferencias respecto del concepto de clase social empleado aquí. Estas diferencias se deben tanto a una reevaluación

(continúa en la página siguiente)

pietarios de los medios de producción masiva. Este grupo, denominado capitalista, se define operacionalmente como el integrado por los empleadores grandes y medianos de la empresa privada. Estimaciones basadas en encuestas de hogares que abarcan tres cuartas partes o más de la población latinoamericana, indican que el tamaño de esta clase fluctúa entre el 1% y el 2% de la población económicamente activa (PEA) en todos los países (CEPAL, 2000, p. 63).

Los altos ejecutivos son los administradores del nivel superior en las empresas grandes y medianas del sector privado o público y de las instituciones del Estado. Aunque no son propietarios directos del capital, manejan grandes organizaciones y controlan una voluminosa fuerza de trabajo organizada burocráticamente. Junto con los empleadores, suelen recibir los más altos ingresos. Las estimaciones disponibles sitúan a esta clase entre el 1% y el 5% de la PEA en diferentes países latinoamericanos.

El siguiente escalón está integrado por los profesionales, definidos como trabajadores especializados con formación universitaria, empleados por empresas privadas e instituciones públicas en posiciones jerárquicas de alta responsabilidad. No controlan cantidades significativas de capital ni grandes contingentes de trabajadores, sino que derivan su situación privilegiada de la posesión de conocimientos (*expertise*) escasos requeridos por las empresas y los organismos públicos. Las estimaciones de la presencia relativa de profesionales en la población de cada país llegan hasta el 10%, pero para la región en su conjunto no representan más que el 5% de la PEA según las encuestas más recientes (CEPAL, 2000, pp. 64-65).

---

de la tipología original sobre la base de los datos más afinados que están disponibles y al hecho de que han ocurrido muchos cambios en América Latina en los últimos 20 años. Por ejemplo, los datos disponibles permiten distinguir entre los altos ejecutivos y los profesionales universitarios, distinción que no era posible con las series estadísticas anteriores. En cambio la clase del pequeño empresario que, durante el periodo de industrialización sustitutiva de importaciones, podía con toda seguridad atribuirse al sector informal, se ha transformado en un grupo mucho más heterogéneo al convertirse en un refugio para los profesionales y obreros especializados desplazados del empleo en el sector formal. Estos cambios se discuten en las secciones siguientes.

CUADRO XIII.1
LA ESTRUCTURA DE CLASES EN AMÉRICA LATINA [a]
(Criterios de definición)

Clase	Subtipos	Control del capital y de los medios de producción	Control de una fuerza trabajadora impersonal, organizada burocráticamente	Control de calificaciones escasas y altamente valoradas	Control de calificaciones subsidiarias, técnico-administrativas	Con cobertura y reglamentación legal	Modo de remuneración	Porcentaje de la fuerza de trabajo
I. Capitalistas	Propietarios y socios gerentes de empresas grandes o medianas	+		+	+	+	Utilidades	1,8
II. Ejecutivas	Gerentes y administrativos de empresas grandes o medianas		+	+	+	+	Sueldos y bonificaciones relacionadas con las utilidades	1,6
III. Trabajadores de elite	Profesionales asalariados con formación universitaria en la administración pública y en las empresas privadas grandes y medianas	–		+	+	+	Sueldos relacionados con conocimientos escasos	2,8
IV. Pequeña burguesía	Profesionales y técnicos independientes y microempresarios con personal supervisado directamente	+		+/–	+	+/	Utilidades	8,5
Va. Proletariado formal no manual	Técnicos asalariados con formación vocacional y empleados de oficina	–			+	+	Sueldos sujetos a reglamentación legal	12,4

(continúa en la página siguiente)

Clase	Subtipos	Control del capital y de los medios de producción	Control de una fuerza trabajadora impersonal, organizada burocráticamente	Control de calificaciones escasas y altamente valoradas	Control de calificaciones subsidiarias, técnico-administrativas	Con cobertura y reglamentación legal	Modo de remuneración	Porcentaje de la fuerza de trabajo
Vb. Formal manual	Proletariado asalariado especializado y no especializado con contrato de trabajo	-	-	-	-	+	Salarios sujetos a reglamentación legal	23,4
VI. Proletariado informal	Obreros asalariados sin contrato, vendedores ambulantes y familiares no remunerados	-	-	-	-	-	Salarios no reglamentados, utilidades irregulares compensación no monetaria	45,9

Fuente: Elaboración de los autores.
a/ Promedio ponderado de ocho países latinoamericanos que en conjunto representan tres cuartas partes de la PEA de la región. Esos países aparecen en el cuadro XIII.2. Los porcentuales no suman 100 porque un 3,6% se considera sin clasificar.

En conjunto, los empleadores grandes y medianos, los altos ejecutivos y los profesionales conforman la clase dominante en todos los países latinoamericanos con excepción de Cuba. Como se mostrará a continuación, sus remuneraciones exceden con creces el promedio de sus respectivos países y son de distinto tipo: los capitalistas reciben utilidades; los ejecutivos, salarios y bonificaciones atados a las utilidades y la eficiencia de la organización que manejan; los profesionales reciben salarios acordes con el valor y la escasez de sus conocimientos. Aunque la proporción relativa de estas clases fluctúa según el país, para América Latina en su conjunto representan aproximadamente un 10% de la PEA. Este decil se mantiene siempre en la cima de las distribuciones nacionales y regionales del ingreso.

La clase social siguiente corresponde a la descripción marxista clásica de la "pequeña burguesía", con la salvedad de que, en las sociedades periféricas, asume una forma distinta, producto de la superposición de los modos capitalistas modernos y varios sistemas informales de organización económica. Las principales características de este grupo –los "microempresarios" como se los denomina comúnmente– son la posesión de algunos recursos monetarios, alguna especialización profesional, técnica o artesanal y el empleo de un pequeño número de trabajadores supervisados en forma directa, cara a cara.

En América Latina, la clase de microempresarios tradicionalmente desempeña la función de vincular a la economía capitalista moderna, dirigida por las tres clases anteriores, con la gran masa de trabajadores informales que está en el tramo inferior del mercado laboral. Los microempresarios organizan este trabajo para producir bienes y servicios de bajo costo para los consumidores e insumos baratos subcontratados por las empresas grandes. Varios autores sostienen que es una función crucial para la sobrevivencia de los pobres y para la continuación del proceso de acumulación de capitales en las economías periféricas (Birbeck, 1979; Fortuna y Prates, 1989; Portes y Walton, 1981).

En la década de 1990, la pequeña burguesía asumió nuevas formas en América Latina, constituyéndose en refugio para los empleados públicos, los profesionales asalariados y otros trabajadores calificados desplazados por las políticas de ajuste promovidas por el modelo neoliberal (Sunkel, 2001). Como veremos a continuación, el empleo en el sector público –piedra angular de la clase media urbana en muchos países– disminuyó marcadamente en el último decenio. La pérdida no fue compensada por el crecimiento del empleo formal en el sector privado, por lo que los trabajadores cesantes se vieron obligados a crear sus propias soluciones económicas

por medio de la pequeña empresa. En consecuencia, esta adaptación económica se ha convertido en la principal fuente de generación de empleos en la región. En 1998, la microempresa representaba el 100% de todos los nuevos empleos urbanos (Klein y Tokman, 2000, p. 17). Entre 1990 y 1998, de cada 100 nuevos empleos urbanos, 30 correspondían a las pequeñas empresas y otros 29 al trabajo por cuenta propia, proporciones mucho mayores que las registradas durante los años de industrialización sustitutiva de importaciones (OIT, 2000; Klein y Tokman, 2000).

El proletariado formal está conformado por trabajadores de la industria, de servicios y de la agricultura y está protegido por los códigos laborales e incorporados a los sistemas legales de salud, invalidez y jubilación. Esta clase puede dividirse a su vez en un tramo superior compuesto de operarios y técnicos asalariados, y otro inferior, de obreros industriales, de servicios y trabajadores rurales de las modernas empresas agrícolas. En conjunto, esta clase representaba aproximadamente el 35% de la PEA regional de América Latina en el año 2000, aunque como se verá más adelante, las cifras muestran amplias variaciones entre países.

Durante la etapa de sustitución de importaciones, el empleo formal creció en forma sostenida, aunque nunca logró absorber a la mayoría de la fuerza de trabajo de América Latina (PREALC, 1990; Pérez Sáinz, 1992; Roberts, 1989). Entre 1950 y 1980, el 60% de todos los nuevos empleos se creaba en el sector formal, correspondiéndole al gobierno el 15% y el restante 45% a las empresas modernas, grandes y medianas (Klein y Tokman, 2000, p. 18). Durante el decenio de 1990, la situación sufrió un cambio radical ya que el sector moderno formal redujo su participación en la creación de empleos a un 20% y el sector gubernamental también, por lo tanto, no creció la clase de trabajadores formales como ocurría en el pasado, sino que se estancó o disminuyó en muchos países (CEPAL, 2000, pp. 67-68).

La mayoría de las descripciones de la estructura de clases en las sociedades avanzadas concluye con el análisis del proletariado formal, definido como la clase que no tiene acceso a los medios de producción y solo posee su trabajo para vender (Wright, 1997; Grusky y Sorensen, 1998). En América Latina, como en otras regiones de la periferia, esta descripción resultaría incompleta porque hay una vasta masa de trabajadores excluidos del sector capitalista moderno, que debe procurarse el sustento mediante el empleo no reglamentado o con actividades directas de subsistencia (Tokman, 1982; De Lomnitz, 1977). En la década de 1960, esta clase de trabajadores se denominaba masa "marginal", indicando su exclusión de la economía moderna (Nun, 1969; Germani, 1965). Investigaciones poste-

riores documentaron su vínculo con la economía moderna y las múltiples formas en que sus actividades contribuían a la acumulación capitalista (Benería, 1989; Peattie, 1982; Roberts, 1976; Birbeck, 1979). Una de ellas es la de proporcionar mano de obra a firmas organizadas por microempresarios, quienes a su vez proporcionan bienes y servicios de bajo costo a los consumidores e insumos baratos a las empresas del sector formal (Castells y Portes, 1989), siendo calificada, por esta razón, como "proletariado informal". Operacionalmente se la define como la suma total de los trabajadores por cuenta propia –menos profesionales y técnicos–, familiares no remunerados, empleo doméstico y asalariados sin cobertura social ni otros beneficios legales que trabajan en la industria, los servicios y la agricultura. La gran mayoría de los trabajadores de las microempresas son informales, pero los hay también en las compañías medianas y grandes, tratándose por lo general, de trabajadores temporarios "en negro" y sin contratos escritos (Flórez, 2001; OIT, 2000).

La evolución del proletariado informal en América Latina representa el exacto reverso de la medalla de su contraparte, el sector formal. La proporción de obreros informales disminuyó, en forma paulatina pero firme, durante el período de industrialización sustitutiva de importaciones. El sector moderno generaba la mayoría de los nuevos puestos de trabajo durante ese período, sin poder absorber una mano de obra que crecía aceleradamente. En consecuencia, existía una fuerza de trabajo informal de gran tamaño, pero en disminución. En contraste, en el reciente período de ajuste neoliberal el empleo formal se ha contraído a medida que el sector público se reduce y el sector industrial moderno es barrido por las importaciones baratas al abrigo de la nueva doctrina de "mercados abiertos" (Sunkel, 2001; Díaz, 1996), por lo que el proletariado informal no siguió disminuyendo, sino que incluso creció en el último decenio.

Según la OIT, el empleo informal representaba un 44,4% de la PEA urbana en América Latina en 1990 y un 47,9% en 1998 (OIT, 2000); la CEPAL ha publicado cifras similares. Este aumento del proletariado informal se reproduce en casi todos los países de la región y puede interpretarse como la contrapartida popular al "empresariado forzoso" *(forced entrepreneurialism)* impuesto a los anteriores empleados a sueldo por las nuevas políticas económicas. Una buena proporción de la clase de trabajadores informales corresponde a los por cuenta propia –vendedores y otro personal de escasa capacitación, obligados a sobrevivir mediante formas empresariales menos remunerativas–.

D. Un intento de medición de la estructura de clases latinoamericana

Como se señaló anteriormente, las estadísticas oficiales no usan el término clase social ni presentan informes basados en este concepto, por lo que no es posible alcanzar una estimación precisa del tamaño y la evolución de las diferentes clases sociales sobre la base de los datos censales. En años recientes varios organismos internacionales han estudiado el sector informal en los países latinoamericanos, produciendo aproximaciones útiles sobre el tamaño de dicha fuerza de trabajo (PREALC, 1989). De mayor importancia es el estudio en detalle efectuado por la CEPAL sobre la estratificación por ocupaciones e ingreso en ocho países latinoamericanos, que en su conjunto representan un 73,5% de la población de la región. Las tabulaciones detalladas por ocupación –que forman parte de este estudio– sirven de base para las estimaciones regionales presentadas en el cuadro XIII.1 y permiten también efectuar una cálculo bastante aproximado del tamaño de cada clase, país por país. Estas estimaciones se presentan en el cuadro XIII.2.

La clase capitalista está representada operativamente por los propietarios de establecimientos que ocupan a más de cinco empleados. Este índice constituye una sobreestimación pues los empleadores pequeños, propietarios de establecimientos que ocupan entre 5 y 20 personas, probablemente se acerquen más a la categoría de microempresarios que a la de capitalistas propiamente tal. Aun tomando en cuenta esta sobreestimación, la proporción de la PEA que representa la clase capitalista es mínima en todos los países. De excluirse los pequeños empresarios, estas bajas estimaciones se reducirían en un 50% o más.

Las dos categorías siguientes se definen empíricamente como ejecutivos y administradores de organismos estatales y empresas privadas con más de cinco trabajadores (clase II) y como profesionales asalariados empleados por los mismos organismos o empresas (clase III). Se trata nuevamente de una sobreestimación por las mismas razones, pero incluso tomando en cuenta esta distorsión, la suma total de las tres clases dominantes apenas alcanza al 10% de la población, y está muy por debajo de ese porcentual en la mayoría de los países; solo tres lo exceden y por pequeño margen.

En el caso de los microempresarios, los datos disponibles no permiten distinguir entre los sectores formal e informal. Estudios detallados de determinadas ciudades indican que una gran proporción de microempresas son totalmente informales y que otras operan en forma ambigua, ya que cumplen con algunas reglamentaciones pero eluden otras (Itzigsohn, 2000;

Cross, 1998). Según Klein y Tokman (2000), en 1998 entre el 65% y el 80% de los trabajadores de esos establecimientos carecían de cobertura médica y de seguridad social. Los propietarios de esas empresas, que ocupan hasta cinco trabajadores, más los profesionales y técnicos que trabajan por cuenta propia, forman la pequeña burguesía. Esta clase representa otro 10% de la PEA latinoamericana. Pese a su heterogeneidad interna, el tamaño relativo de esta clase es marcadamente equilibrado en los ocho países estudiados.

Estas cifras implican que las clases subordinadas, definidas en forma amplia, comprenden más o menos el 80% de la población latinoamericana. Sin embargo, no son homogéneas y deben desagregarse para entender cabalmente la dinámica. La clase trabajadora formal no manual, compuesta de técnicos asalariados y empleados de oficina de menor jerarquía, representa otro 15% de la PEA regional, aunque este valor fluctúa entre un mínimo del 8% y un máximo del 16% entre países.

CUADRO XIII.2

ESTRUCTURA DE CLASES DE PAÍSES LATINOAMERICANOS SELECCIONADOS, 2000 a/

	Brasil	Chile	Colombia	Costa Rica	El Salvador	México	Panamá	Venezuela (Rep. Bol. de)
I. Capitalistas	2,0	1,5	2,2	1,7	1,2	1,6	0,8	1,4
II. Ejecutivas	1,8	1,1	0,8	2,4	1,5	1,3	5,2	2,5
III. Profesionales	1,4	6,9	7,7	3,2	2,3	2,8	5,2	10,0
Clases dominantes	*5,2*	*9,5*	*10,7*	*7,3*	*5,0*	*5,7*	*11,2*	*13,9*
IV. Pequeña burguesía	7,4	9,4	9,3	10,8	11,8	9,4	8,3	11,2
Va. Proletariado formal no manual	12,7	16,2	7,9	14,1	10,5	13,7	16,3	9,2
Vb. Proletariado formal (I)	25,3	33,7	31,9	32,8	27,5	30,9	23,8	33,6
manual (II)	20,7	29,0	27,1	28,2	22,5	25,4	20,9	27,2
VI. Proletariado informal (I)	43,5	30,2	40,1	34,3	45,0	40,2	40,1	31,6
(II)	48,1	34,9	44,9	38,9	50,0	45,7	43,0	38,0
Sin clasificación	5,9	1,0	0,1	0,7	0,2	0,1	0,3	0,5
Total	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**

Fuentes: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), "Agenda social: seguridad ciudadana y violencia", *Panorama social de América Latina 1998* (LC/G.2050-P), Santiago de Chile, 1999, pp. 205-240. Publicación de las Naciones Unidas, Nº de venta: S.99.11.G.4; Organización Internacional del Trabajo (OIT), "Panorama laboral: la estructura del empleo urbano en el período 1990-1998", Informe de la Oficina Regional de la OIT, cuadro 8-A, <www.ilolim.org.pe/panorama/1999>.
a/ Porcentaje de la población trabajadora de 15 y más años.

Presentamos dos estimaciones para el proletariado formal. La primera es la suma total de los asalariados de establecimientos urbanos pequeños, medianos y grandes más los trabajadores agrícolas de empresas modernas medianas y grandes. Estas cifras suponen que todos esos trabajadores están cubiertos por contratos y por la previsión legal vigente. Esta hipótesis puede llevar a una sobreestimación, ya que, como se vio anteriormente, algunos trabajadores de las empresas formales son pagados con fondos en negro y carecen de protección legal. El estudio de la CEPAL no proporciona datos para ajustar estas series. Sin embargo, una segunda serie de tabulaciones preparada por la OIT presenta la proporción de trabajadores en el sector formal (definidos como empleados de gobierno y trabajadores de empresas privadas pequeñas, medianas y grandes) que no contribuyen al sistema nacional de seguridad social.

La cobertura previsional puede emplearse como un indicador razonablemente aproximado del empleo formal. La cobertura media de los trabajadores en los establecimientos del sector formal es del 80%, cifra significativamente constante a través de los años y de un país a otro. Este dato estadístico sugiere que más o menos una quinta parte de la fuerza de trabajo que se presume en el sector formal de la economía está constituida por trabajadores sin cobertura. Hemos utilizado las cifras nacionales de la cobertura del sistema de previsión social para ajustar nuestras estimaciones iniciales y presentar los resultados que aparecen en la parte inferior del cuadro XIII.2 (categoría Vb). Sobre la base de estas cifras, el proletariado manual formal fluctúa entre el 20% y el 30% de la población trabajadora adulta y no supera el tercio de la PEA en ningún país. Con la hipótesis más generosa de que existe cobertura legal para todos los trabajadores de las empresas pequeñas, medianas y grandes, la cifra aumentaría solo en cuatro a cinco puntos porcentuales para todos los países.

Las estimaciones de la proporción de la población trabajadora correspondientes al proletariado informal son el anverso de estas series. Se presentan dos estimaciones: la primera representa la suma total de los trabajadores por cuenta propia, menos los profesionales y técnicos, más los trabajadores de las microempresas urbanas, de los pequeños establecimientos rurales, del empleo doméstico y de la mano de obra familiar no remunerada. Estas cifras subestiman el proletariado informal, puesto que se excluyen a los trabajadores sin cobertura en los establecimientos más grandes. La segunda serie ha sido ajustada tomando en cuenta esta subestimación y aplicando las mismas cifras utilizadas en la reestimación de la clase trabajadora formal. Sobre la base de estos cálculos, el proletariado informal fluctúa

entre un tercio y la mitad de la población empleada y no es menor a un tercio en ningún país. En consecuencia, los trabajadores informales constituyen la clase más grande en todos los países. Planteado de otra forma, el segmento numéricamente más importante de la población empleada en América Latina es el que está excluido de las relaciones capitalistas modernas y el que debe sobrevivir mediante el trabajo no reglamentado y actividades de subsistencia directas.

Un tema tan importante como la composición actual de la estructura de clases es su evolución histórica. En especial, queremos observar hasta qué punto y en qué forma la transición de la era de sustitución de importaciones a la de mercados abiertos ha influido sobre la estratificación social en cada país. Lamentablemente, el estudio de la CEPAL sobre estratificación ocupacional del cual se obtuvieron las estimaciones anteriores se basa en un análisis de corte transversal, faltando datos comparables para períodos previos. Las series históricas disponibles en informes censales y documentos de las Naciones Unidas no son tan detalladas como para efectuar estimaciones igualmente refinadas. Por añadidura, las mejores estimaciones disponibles se limitan más bien al sector urbano antes que a la PEA total, de modo que estas cifras no son comparables con las presentadas anteriormente.

Tomando en cuenta estas deficiencias, es posible llegar a una estimación simplificada, de "forma reducida", sobre la evolución de la estructura de clases en América Latina durante los últimos 20 años. Las cifras, extraídas de publicaciones recientes de la CEPAL, miden la clase de "capitalistas" como propietarios y administradores de empresas con cinco o más empleados. (La definición varía ligeramente de uno a otro país, pero nunca es menor que cinco). Las otras clases dominantes no pueden calcularse separadamente, sino que se fusionan en una categoría de ejecutivos asalariados y profesionales/técnicos independiente del tamaño de la empresa. Una vez más, estas cifras producen sobreestimaciones pues incluyen a propietarios y personal asalariado de establecimientos pequeños, a menudo más representativos de la pequeña burguesía que de una verdadera clase capitalista. A pesar de todo, y tomando en cuenta este sesgo en la información, las clases dominantes siguen representando una pequeña fracción de la PEA en todos los países.

La pequeña burguesía se calcula como la suma de los microempresarios, que emplean menos de cinco trabajadores, más los profesionales y técnicos que trabajan por cuenta propia. Los datos disponibles no permiten diferenciar entre los segmentos manuales y no

manuales del proletariado formal (clases Va y Vb del cuadro XIII.2). Sin embargo, sí es posible distinguir en su composición los sectores público y privado. Los trabajadores formales del sector público son empleados de organismos estatales en el nivel nacional y local, más las instituciones de propiedad del fisco; los trabajadores formales del sector privado son los empleados de establecimientos con cinco o más trabajadores, cualquiera sea su nivel de especialización. Por las razones ya señaladas, estas cifras están sobreestimadas porque muchos trabajadores de estas empresas carecen de cobertura legal. En este caso, sin embargo, no contamos con cifras fidedignas para corregir la sobreestimación para cada país y año censal. Nos vemos obligados, por lo tanto, a presentar las series sin reajustar. Sobre la base de las estimaciones mostradas en el cuadro XIII.2, el tamaño real del proletariado formal en la mayoría de los países probablemente sea de un 5% a un 7% inferior a las cuantificaciones disponibles.

El proletariado informal se define como la suma de los trabajadores por cuenta propia menos los profesionales y técnicos, el servicio doméstico y los trabajadores remunerados y no remunerados de las microempresas. Cabe reiterar que estas series se basan más bien en la población urbana que en el total de la PEA. Las estimaciones finales se muestran en el cuadro XIII.3. Para evitar repeticiones, no comentaremos aquí el tamaño relativo de las clases, sino que centraremos nuestra atención en su evolución histórica.

CUADRO XIII.3
AMÉRICA LATINA: ESTRUCTURA DE CLASES URBANA, 1980-1998

					Trabajadores formales			Trabajadores informales				
País	Año	Capitalistas[a/]	Profesionales, ejecutivos[b/]	Pequeños empresarios[c/]	Públicos	Privados[d/]	Sub-total	Micro-empresas[e/]	Cuenta propia[f/]	Servicio doméstico	Sub-total	Total
Argentina	1980	2,1	3,3	4,3	-	-	44,2	10,1	32,2	3,9	46,2	100,0
(GBA)[i]	1990	1,6	6,9	6,4	-	-	44,8	11,6	23,0	5,7	40,3	100,0
	1998	1,4	6,9	5,6	5,0	41,1	46,1	15,7	19,6	4,8	40,1	100,0
Bolivia	1989	1,1	4,3	3,9	17,9	13,5	31,4	12,3	41,0	5,8	59,1	100,0
	1994	1,4	6,8	7,8	12,8	15,5	28,3	13,8	36,8	5,2	55,8	100,0
	1997	2,0	6,7	6,9	10,5	14,3	24,8	11,0	44,9	3,6	59,5	100,0
Brasil	1979	1,5	7,5	3,8	-	-	49,7	10,7	19,3	7,5	37,5	100,0
	1993	2,2	4,6	3,3	14,4	31,5	45,9	8,5	26,4	8,2	43,1	100,0
	1997	2,5	4,9	3,9	13,3	31,3	44,6	9,7	25,8	8,6	44,1	100,0
Chile	1990	1,6	12,9	2,7	-	-	45,7	9,4	20,6	7,0	37,0	100,0
	1994	1,5	15,4	6,2	-	-	44,9	8,6	17,4	6,1	32,1	100,0
	1998	1,6	17,0	7,2	-	-	43,4	9,7	15,2	5,9	30,8	100,0
Costa	1981	1,5	2,7	3,4	28,0	32,1	60,1	10,0	16,7	5,5	32,2	100,0
Rica	1990	1,1	6,1	6,5	25,0	29,5	54,5	9,7	17,6	4,4	31,7	100,0
	1998	1,1	8,8	8,9	19,7	30,2	49,9	10,6	15,4	4,8	30,8	100,0
Ecuador	1990	1,4	4,5	4,2	17,5	21,8	39,3	11,3	34,5	4,5	50,3	100,0
	1994	1,4	5,6	8,5	13,7	21,8	35,5	12,2	32,1	4,7	49,0	100,0
	1998	1,9	6,0	7,5	11,7	22,3	34,0	13,1	32,0	5,5	50,6	100,0
El	1990	1,7	3,4	3,1	13,8	26,3	40,1	13,3	33,3	6,1	52,7	100,0
Salvador	1995	1,3	7,2	5,9	12,5	27,2	39,7	10,5	31,1	4,4	46,0	100,0
	1998	0,5	8,0	4,1	12,1	28,7	40,8	12,1	30,3	4,3	46,7	100,0
Honduras	1990	0,5	4,9	2,3	14,4	26,3	40,7	13,2	31,7	6,7	51,6	100,0
	1994	1,2	6,8	4,3	11,3	30,5	41,8	11,0	29,5	5,4	45,9	100,0
	1998	0,9	7,0	5,2	9,5	29,5	39,0	11,7	31,4	4,6	47,7	100,0
México	1984	0,2	6,2	3,3	-	-	(63,1)[g/]	-	24,7	2,6	-	100,0
	1989	0,5	9,0	4,4	-	-	(64,7)[g/]	-	18,9	2,7	-	100,0
	1998	0,9	6,6	5,8	14,2	33,1	47,3	14,9	20,5	4,1	39,5	100,0
Panamá	1979	2,1[h/]	4,6	-[h/]	35,8	34,1	69,9	-	17,3	6,1	-	100,0
	1991	0,8	7,4	3,6	26,6	27,0	53,6	5,2	22,4	7,0	34,6	100,0
	1998	1,0	10,8	3,6	23,5	29,9	53,4	6,4	18,2	6,6	31,2	100,0

(continúa en la página siguiente)

					Trabajadores formales			Trabajadores informales				
País	Año	Capitalistas[a/]	Profesionales, ejecutivos[b/]	Pequeños empresarios[c/]	Públicos	Privados[d/]	Sub-total	Micro-empresas[e/]	Cuenta propia[f/]	Servicio doméstico	Sub-total	Total
Paraguay	1986	1,7	6,1	7,8	12,0	23,3	35,3	12,0	23,8	13,3	49,1	100,0
(Asunción)	1990	2,1	5,5	8,3	11,9	24,9	36,8	15,6	21,2	10,5	47,3	100,0
	1997	1,4	4,8	8,5	10,9	22,1	33,0	12,5	29,4	10,3	52,2	100,0
Uruguay	1981	1,6	3,9	4,6	22,8	33,0	55,8	8,8	17,7	7,5	34,0	100,0
	1990	1,9	5,1	5,0	21,8	30,1	51,9	10,3	19,0	6,9	36,2	100,0
	1998	1,7	6,5	5,9	16,3	32,0	48,3	10,6	19,9	7,2	37,7	100,0
Venezuela	1981	1,5	5,2	6,4	23,9	19,6	43,5	20,2	18,0	6,1	44,3	100,0
(Rep. Bol. de)	1990	2,6	5,8	6,0	21,4	30,0	51,4	6,5	21,4	6,3	34,2	100,0
	1994	1,9	6,1	6,1	18,1	27,1	45,2	9,2	27,4	4,0	40,6	100,0

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), *Panorama social de América Latina 1999-2000* (LC/G.2068-P), Santiago de Chile, 2000, Anexo Estadístico, cuadros 4 y 10. Publicación de las Naciones Unidas, Nº de venta: S.00.11.G.18.

a/Propietarios de establecimientos que emplean a cinco o más trabajadores.

b/ Administradores asalariados, profesionales y técnicos universitarios de empresas que emplean a cinco o más trabajadores.

c/ Propietarios de empresas que emplean a menos de cinco trabajadores más los profesionales y técnicos que trabajan por cuenta propia.

d/ Asalariados de establecimientos con cinco o más trabajadores.

e/ Asalariados en empresas con menos de cinco trabajadores.

f/ Excluidos los profesionales y los técnicos.

g/ El censo no discrimina trabajadores asalariados por tamaño del establecimiento.

h/ El censo no discrimina empleados por tamaño del establecimiento.

i/ Gran Buenos Aires.

Las estadísticas muestran cuatro tendencias principales. En primer lugar, existe un descenso consistente del empleo en el sector público, que se observa en todos los países de la región. Segundo, hay una reducción paralela en el proletariado formal en todos los países, con excepción de Argentina (cifras limitadas a la zona metropolitana de Buenos Aires).[6] El descenso no es uniforme en cada caso, pero es más patente en aquellos países cuyas estadísticas se remontan al decenio de 1980. Sirven de ejemplo los casos de Brasil (un 50% en 1979 y un 45% en 1997), Costa Rica (un 60% en 1981 y un 50% en 1998) y Uruguay (un 68% en 1981 y un 48% en 1998). En el caso venezolano el empleo formal aumentó entre 1981 y 1990, pero se desplomó en el decenio siguiente. En la mayoría de los casos, el descenso registrado en el proletariado formal se debe al estancamiento del empleo en el sector privado, junto con una contracción significativa del sector público. La tercera tendencia importante es el surgimiento de la clase de pequeños empresarios y la cuarta, el estancamiento o aumento del proletariado informal. La pequeña burguesía todavía no alcanza al 10% en la mayoría de los países, pero se incrementó en el decenio de 1990. En gran parte de los casos este aumento es sostenido, ya que representaba aproximadamente un 5% de la PEA urbana en el decenio de 1980 y a fines de 1990 llega casi a un 10%. Esta tendencia refleja nuevamente el hecho de que los antiguos asalariados se vieron forzados a dedicarse a actividades empresariales al declinar el empleo en el sector formal. Siguiendo estas mismas orientaciones, el proletariado informal no disminuyó en el período neoliberal, sino que incluso creció en varios países. Los datos no permiten señalar que esta tendencia se haya debido solamente a la incorporación de asalariados en las microempresas. Como se aprecia en el cuadro XIII.3, el tamaño relativo de cada uno de los tres componentes del proletariado informal varía de un país a otro, lo que sugiere que en algunos casos el trabajo por cuenta propia fue el recurso clave de ajuste ante la ausencia de empleos regulares, mientras en otros se apeló al trabajo, remunerado o no, en microempresas y en el servicio doméstico.

---

[6] La grave crisis económica que sufrió Argentina a fines del año 2001 hace que sea poco probable que estas cifras reflejen la realidad actual. Con una desocupación que supera ahora el 25% de la PEA y el subempleo que afecta a igual o quizá mayor proporción de trabajadores, es probable que la debacle del modelo neoliberal en ese país haya cobrado muchas más víctimas entre la clase trabajadora que las que indican estas cifras. Tales resultados simplemente acentuarían las tendencias aquí descritas.

E. Los ingresos de las ocupaciones y la estructura de clases

Es por todos conocido el hecho de que América Latina presenta los índices de mayor distribución desigual de la riqueza y el ingreso del mundo (Robinson, 1996; Galbraith, 2002; Korzeniewicz y Smith, 2000). Al analizar esta situación desde la perspectiva de la estratificación social se aprecia en qué forma sectores particulares de la población se posicionan en esta distribución y cómo ha evolucionado su condición en el tiempo. Ante todo, cabe señalar que la desigualdad del ingreso durante los años del experimento neoliberal aumentó significativamente en la región y, con algunas excepciones, en cada uno de los países. En 1998 el índice Gini de desigualdad aumentó hasta alcanzar el mismo valor que tenía en 1970 (0,52). Esto significa que el 5% superior de la población recibía ingresos dos veces mayores que el grupo comparable en los países de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE), mientras el 30% inferior sobrevivía con el 7,5% del ingreso total o solo el 60% de la proporción respectiva en los países avanzados. Sin embargo, si el índice de Gini se calcula solo para el 90% inferior de la población latinoamericana, su valor sería de 0,36, lo que es similar al de Estados Unidos (Klein y Tokman, 2000, p. 20).

Dado que las tres clases dominantes representan a lo sumo un decil de la población, se llega a la conclusión de que todo el excedente en la desigualdad de ingresos en la región puede atribuirse a la participación combinada del ingreso recibido por estas clases. Esto se traduce en una situación en que el 75% de la población empleada, que corresponde aproximadamente a la suma de los proletariados formal e informal, no produce un ingreso suficiente por su trabajo para superar el nivel de pobreza (CEPAL, 2000, p. 19). Esto implica a su vez que, con pocas excepciones, ser obrero en América Latina significa ser pobre.

El mismo estudio de la CEPAL sobre ocho países latinoamericanos divide la PEA nacional en ocho categorías analíticamente idóneas para definir posiciones en la estratificación social. Las tres clases dominantes (empleadores, ejecutivos/gerentes, profesionales universitarios) representan el 9,4% de la fuerza de trabajo de estos países y reciben en promedio 13,7 veces el valor correspondiente a la línea de pobreza per cápita. Las clases intermedias –pequeños empresarios y trabajadores formales no manuales (técnicos, profesionales de menor nivel educativo y empleados administrativos)– representan el 13,9% de la fuerza de trabajo y sus remuneraciones equivalen a cinco veces el valor de la línea de pobreza.

El proletariado manual (formal e informal) obtiene ingresos cuatro veces menor al valor de la línea de pobreza, un nivel demasiado bajo para que una familia término medio pueda salir de la condición de pobre. Esta categoría fue subdividida en el estudio de la CEPAL en dos subgrupos: i) trabajadores urbanos en el comercio y obreros y artesanos (comprendiendo un *mix* de proletarios formales e informales), que representaban el 38,7% de todas las personas empleadas, con ingresos medios equivalentes a 3,5 veces el valor de la línea de pobreza; y ii) trabajadores de servicios personales y obreros agrícolas (en su gran mayoría informales), que representan el 34,5% de la fuerza laboral y reciben ingresos que apenas duplican el de la línea de pobreza.

Sobre la base de estos valores, es posible calcular los ingresos medios que definen las principales divisiones de la estructura de clases en cada país. El cuadro XIII.4 muestra los resultados de dicho procedimiento. Se destacan inmediatamente dos hechos: primero, las enormes disparidades de ingresos entre las clases dominantes, en especial los capitalistas y el resto de la población; segundo, la gran variación entre países. Los niveles medios de ingreso de las clases dominantes suelen subestimarse porque incluyen a los propietarios y administradores de microempresas, quienes forman parte de la pequeña burguesía y reciben ingresos mucho más bajos. Incluso después de incorporar a los microempresarios a la clase de empleadores, la relación de ingresos de este grupo en su conjunto con el de los trabajadores informales es de 6 veces en México, 10 veces en Chile y 11 veces en Brasil.

Dentro de este panorama general, existen variaciones significativas respecto de la desigualdad. El país más igualitario es, por supuesto, Costa Rica, donde los trabajadores formales e informales reciben los más altos ingresos relativos y donde la relación entre este ingreso y el promedio para las clases dominantes es inferior a tres. En el otro extremo están Brasil y Chile, con la importante diferencia de que en Brasil el ingreso medio de los trabajadores informales es inferior a la mitad del nivel de pobreza, mientras en Chile es casi cuatro veces. Chile tiene los más altos ingresos absolutos de las ocupaciones de todos los países considerados, lo que implica una situación en la que coexiste una extrema desigualdad junto con la reducción paulatina de la pobreza entre las clases más bajas (CEPAL, 2000, pp. 76-77). Este no es el caso de Brasil ni de México, donde los que están sumergidos deben subsistir con salarios que, a falta de otras fuentes de ingreso, los condena a la indigencia.

Cuadro XIII.4

Ingresos medios por clase social en ocho países latinoamericanos, 1997 [a]

Clases	Brasil	Chile	Colombia	Costa Rica	El Salvador	México	Panamá	Venezuela (Rep. Bol. de)
Dominante								
Empleadores	18,4	34,6	9,4	8,8	8,1	14,0	15,6	11,4
Ejecutivos/gerentes	12,3	16,2	9,0	12,1	11,3	11,0	10,2	6,6
Profesionales	20,5	15,4	6,8	11,3	8,8	7,8	13,0	4,9
Intermedia [b/]								
Trabajadores no manuales (empleados de oficina y técnicos)	5,7	7,0	4,1	7,0	5,0	4,1	5,7	2,4 [c/]
Subordinada [b/]								
Proletariado cuasi formal (obreros y artesanos/trabajadoras del comercio)	4,1	4,8	2,9	4,9	2,8	2,6	4,5	3,4
Proletariado informal (trabajadores de servicios y trabajadores agrícolas)	1,7	3,4	2,4	3,8	1,9	2,2	3,6	2,9
Total	**4,5**	**7,4**	**3,5**	**5,7**	**3,3**	**3,4**	**5,2**	**3,7**

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), *Panorama social de América Latina 1999-2000* (LC/G.2068-P), Santiago de Chile, 2000, Anexo Estadístico, cuadro 4. Publicación de las Naciones Unidas, Nº de venta: S.00.11.G.18.
a/ En múltiplos de la línea nacional de pobreza.
b/ Promedios ponderados.
c/ Incluye solo empleados administrativos.

Las estadísticas disponibles permiten vislumbrar la evolución de la desigualdad de ingresos dentro de la estructura de clases durante los últimos 20 años. Aunque hay series disponibles para varios países, contienen severas limitaciones que reducen su utilidad. En primer lugar, las cifras se limitan a zonas urbanas y, en los casos de Argentina y Paraguay, a sus ciudades capitales. En segundo lugar, se refieren a distintos años según la oportunidad del censo nacional o de las encuestas de hogares. Y en tercer lugar, se basan en categorías que vuelven confusos los niveles de ingresos que perciben las distintas clases sociales. La categoría "empleadores", por ejemplo, incluye a los dueños de empresas de todos los tamaños; los microempresarios, más numerosos que los empleadores medianos y grandes, son quienes predominan en las cifras de esta categoría, lo que implica

subestimar significativamente el ingreso real de la clase capitalista. Del mismo modo, la categoría "profesionales y técnicos" combina, en proporciones desconocidas, trabajadores de elite, cuentapropistas especializados y miembros del proletariado formal no manual. Estas limitaciones hacen que las series disponibles sean casi inservibles para estimar la evolución del ingreso de las clases dominantes.

Más útiles son las cifras de los ingresos medios totales y los ingresos de los microempresarios, trabajadores del sector formal y los distintos componentes del proletariado formal. Estas categorías están definidas de manera uniforme a través de los años y entre países. Aunque no se corresponden perfectamente con las definiciones de las clases subordinadas, identifican componentes precisos de estas últimas. Además las cifras relativas al ingreso medio total son indicativas del nivel relativo de enriquecimiento o empobrecimiento que ha experimentado la población trabajadora a lo largo del período analizado.

Las series disponibles se presentan en el cuadro XIII.5 e indican que, para la mayoría de los países latinoamericanos, el ingreso urbano medio se estancó o bajó durante el período de ajuste neoliberal. En Brasil y México disminuyó levemente (de 5,6 y 4,8 múltiplos de la línea de pobreza por habitante a comienzos de 1980 a 5,0 y 3,1 al finalizar ese decenio). En Uruguay y en la República Bolivariana de Venezuela, en cambio, el descenso fue mucho más marcado, reduciéndose en un tercio los ingresos medios en Uruguay y en más del 50% en la República Bolivariana de Venezuela.

Chile es una clara excepción a esta tendencia, ya que los ingresos aumentaron un 57% en el decenio de 1990 y como reflejo de esta favorable evolución, subieron los ingresos de todas las clases sociales, cumpliendo la expectativa económica convencional de que "con la creciente flotan todos los barcos" (Firebaugh, 1999; Galbraith, 2002). Sin embargo, la "creciente" ha sido bastante desigual, puesto que los empleadores elevaron su participación de 25 veces el valor de la línea de pobreza per cápita a más de 34 veces, mientras los trabajadores del sector formal solo crecieron de 3,5 a 4,3. Por lo tanto, la diferencia de ingresos entre ambos grupos tuvo un incremento relativo de 7 a 1 y de 8 a 1. A favor de esta economía en expansión, los microempresarios y los trabajadores por cuenta propia tuvieron mejor suerte que los asalariados (formales o informales). En consecuencia, los ingresos relativos de los microempresarios aumentaron ligeramente de 7,9 a 8,2 veces respecto de los trabajadores informales.

Exceptuando Chile, la evolución de los ingresos de los microempresarios y de los diferentes sectores que componen el proletariado

informal reflejaron la evolución general de las economías urbanas de la región. En casi todos los casos, el ingreso de estas clases se mantuvo estancado o descendió durante las últimas dos décadas. Lo mismo vale para el proletariado formal, definido nuevamente como los empleados en empresas que ocupaban a cinco o más trabajadores. En Brasil, el ingreso del proletariado formal cayó de 4,8 a 3,9 veces el valor de la línea de pobreza; en México de 4,4 a 3,1 y en la República Bolivariana de Venezuela de 6,9 a 2,4. En todos estos países el ingreso de los trabajadores informales siguió una tendencia negativa paralela.

Las cifras del cuadro XIII.5 muestran la gran similitud y evolución paralela de los ingresos de empleadores y microempresarios, debido a que los primeros incluyen a una gran proporción de los segundos no es posible determinar si los ingresos de la clase capitalista propiamente dicha (es decir, propietarios de establecimientos grandes y medianos) también sufrieron un estancamiento durante este período o, por el contrario, aumentaron en términos relativos. El aumento en los índices de Gini de la desigualdad del ingreso y de otras medidas conexas parecerían señalar, sin embargo, que es más plausible la segunda hipótesis. Hacia 1997, el detallado análisis de ocho países que efectuó la CEPAL mostraba que, mientras el ingreso medio de las ocupaciones de todos los empleadores representaba 15,8 veces el valor de la línea de pobreza, el correspondiente a los empleadores grandes y medianos había llegado a 30 veces (CEPAL, 2000, p. 63). Como resultado, la relación de ingresos entre la clase capitalista propiamente dicha y el proletariado formal en estos países era de 10 a 1; la relación correspondiente entre la cima y el tramo inferior de la estructura de clases (trabajadores informales) era de 15 a 1.

Klein y Tokman (2000) analizaron la evolución de la desigualdad del ingreso en nueve países latinoamericanos sobre la base de los cambios en las relaciones de ingreso para el 20% superior de la población y el que recibía el 40% inferior. Sus resultados se resumen en el cuadro XIII.6, en que se observa que en todos los países, con excepción de Panamá, los ingresos del quintil superior de la población crecían con mayor rapidez (o disminuían menos) que los de los dos quintiles inferiores. En consecuencia, el coeficiente de desigualdad entre los dos grupos aumentó significativamente en ocho de los nueve países.

CUADRO XIII.5

EVOLUCIÓN DEL INGRESO MEDIO DE LAS OCUPACIONES POR CLASE SOCIAL EN AMÉRICA LATINA[a]

						Trabajadores formales			
País	Año	Total	Empleadores [b]	Profesionales/ técnicos	Microempresarios [c]	Trabajadores formales [d]	Asalariados [e]	Cuenta propia	Servicio doméstico
Argentina	1980	6,9	19,3	15,6	18,4	6,6	5,1	5,2 [f]	3,1
	1990	6,4	20,6	9,4	18,4	4,5	3,6	7,2 [f]	3,5
	1997	7,2	24,2	-	23,1	-	-	-	2,6
Bolivia	1989	4,2	16,2	7,7	11,8	3,6	2,7	3,8	1,6
	1994	3,5	10,3	7,3	8,1	2,7	2,0	2,2	1,0
	1997	3,6	10,1	8,8	7,1	3,2	2,2	2,3	1,1
Brasil	1979	5,6	21,8	9,4	16,6	4,8	2,5	5,2	1,1
	1990	4,7	16,1	8,2	13,3 [g]	3,8	2,6	3,4	1,0
	1996	5,0	19,1	10,7	14,0	3,9	2,5	3,7	1,5
Chile	1990	4,7	24,8	7,4	19,0	3,5	2,4	5,0	1,4
	1994	6,2	33,7	9,6	18,0	4,0	2,9	6,3	2,0
	1998	7,4	33,8	11,7	24,5	4,3	3,0	8,6	2,2
Colombia	1980	4,0	17,1	8,3	-	2,2	-	3,7	2,1
	1994	3,8	13,1	7,9	-	2,6	-	3,0	1,7
	1997	3,8	10,9	6,9	-	2,7	-	2,9	1,6
Costa Rica	1981	6,6	13,1	11,4	12,9	4,8	3,5	6,9	1,8
	1994	5,2	10,8	8,4	9,2	4,4	3,6	4,0	1,6
	1997	5,6	8,4	9,0	7,4	4,8	3,2	3,6	1,8
Ecuador	1990	2,8	4,8	6,0	4,0	2,9	2,3	1,9	0,8
	1994	2,9	6,6	5,2	6,1	2,6	1,9	2,0	0,9
	1997	3,0	6,6	5,7	6,5	2,9	1,8	2,1	0,9
México	1984	4,8	14,8	8,8	13,3	4,4	-	1,7	4,1
	1994	4,4	18,3	9,5	13,8	3,0	1,7	1,2	3,3
	1998	4,1	18,2	6,9	11,7	3,1	1,9	1,3	2,6
Panamá	1979	5,6	6,5	13,6	-	5,0	-	2,9	1,4
	1991	5,0	11,8	9,4	7,7	4,1	2,6	2,3	1,3
	1997	5,6	15,4	10,0	11,6	4,1	2,6	3,4	1,4
Paraguay [h]	1986	3,1	9,0	6,9	7,6	2,6	1,7	2,2	0,7
	1990	3,4	10,3	4,7	8,2	2,6	1,8	3,8	0,8
	1996	3,6	10,6	6,5	7,2	3,1	2,3	2,8	1,2

(continúa en la página siguiente)

						Trabajadores formales			
País	Año	Total	Empleadores [b/]	Profesionales/ técnicos	Microempresarios [c]	Trabajadores formales [d]	Asalariados [e]	Cuenta propia	Servicio doméstico
Uruguay	1981	6,8	23,6	10,0	19,9	4,1	3,0	1,8	8,1
	1990	4,3	12,0	7,6	8,9	3,7	2,5	1,5	5,1
	1997	4,9	11,5	9,8	9,8	4,6	3,0	1,8	3,5
Venezuela (Rep. Bol. de)	1981	7,6	11,6	14,9	11,0	6,9	6,7	4,9	4,1
	1990	4,5	11,9	6,6	9,5	3,6	2,5	4,3	2,1
	1997	3,6	11,2	5,8	9,4	2,4	1,7	3,9	1,4

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), *Panorama social de América Latina 1999-2000* (LC/G.2068-P), Santiago de Chile, 2000, Anexo Estadístico, cuadro 6, p. 11. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.00.II.G.18.

a/ Solo áreas urbanas. Las cifras corresponden a múltiplos de la línea de pobreza para cada país y año.

b/ Todos los empleadores, incluso microempresarios.

c/ Propietarios de establecimientos que emplean hasta cinco trabajadores.

d/ Trabajadores de empresas que emplean cinco o más empleados.

e/ Trabajadores en microempresas con menos de cinco empleados.

f/ Zona Metropolitana de Buenos Aires.

g/ Solo 1993.

h/ Asunción solamente.

Cuadro XIII.6

Crecimiento y distribución del ingreso en nueve países latinoamericanos en la década de 1990

	Tasas anuales [a/] (1990-1996)		Coeficiente de desigualdad [b/]	
	40% inferior	20% superior	1990	1996
Argentina	3,5	6,4	7,0	8,0
Brasil	1,3	1,5	19,2	21,5
Chile	4,1	5,9	9,4	10,4
Colombia	2,5	3,9	4,3	4,6
Costa Rica	-0,6	2,7	3,0	3,4
México	-3,8	0,2	6,0	7,1
Panamá	2,6	2,2	4,7	4,7
Perú	2,7	3,0	7,9	8,5
Venezuela (Rep. Bol. de)	-11,5	-9,1	4,7	7,6

Fuente: E. Klein y V. Tokman, "Convergencias y divergencias: exploración sobre los efectos de las nuevas modalidades de crecimiento sobre la estructura social de cuatro ciudades", Documento de Trabajo, Population Research Center, Austin, Universidad de Texas, Estados Unidos, 2000, Anexo Estadístico, cuadros 5 y 6.
a/ Tasas de crecimiento del ingreso a precios constantes para cada país.
b/ Relación entre el ingreso nominal medio del quintil superior de la población y el de los dos quintiles inferiores.

Las cifras registradas por Klein y Tokman subestiman la creciente desigualdad económica entre las clases dominantes y el proletariado formal e informal, lo que ocurre porque el quintil superior de la población es aproximadamente dos veces mayor que las tres clases dominantes en conjunto. Según hemos visto, los ingresos de todas las demás clases, incluso los pequeños empresarios, disminuyeron o estuvieron estancados durante este período, la ventaja del quintil superior se debe exclusivamente a las ganancias obtenidas por quienes están en la cima. En el supuesto de que los ingresos del decil inmediatamente inferior al más alto permaneciera estancado durante el decenio de 1990 (hipótesis que parece plausible a juzgar por los datos presentados en el cuadro XIII.5), la tasa de crecimiento del ingreso de las clases dominantes, representadas por el decil superior, debe ser aproximadamente el doble de la cifra indicada por estos autores.

En resumen, los resultados de nuestro análisis muestran que: i) con excepción de Chile, el ingreso medio de la fuerza de trabajo urbana latinoamericana se mantuvo estancado o bajó en términos reales durante

los años del ajuste neoliberal; ii) el ingreso medio de todas las clases subordinadas, incluso la pequeña burguesía urbana, también disminuyó; iii) el ingreso de las clases dominantes aumentó más que el promedio en todos los países, con excepción de Panamá pero incluyendo a Chile; iv) por ende, la relación entre el ingreso recibido por estas clases en comparación con las clases proletarias aumentó durante este período, profundizándose así lo que ya era un abismo en la condición económica y en el nivel de vida de los ricos y los pobres. Más que nunca se reafirmó el hecho de que en América Latina no es necesario ser un desocupado para ser pobre. La vasta mayoría de la población trabajadora recibe salarios que los condenan a la pobreza, en parte por el subdesarrollo generalizado de sus economías nacionales, pero también por la muy distorsionada distribución de la riqueza.

F. Otras estrategias de adaptación

1. La criminalidad

La contracción del empleo formal y el aumento de la desigualdad del ingreso que se asocian con el modelo económico neoliberal han tenido consecuencias menos pacíficas para la microempresa y el trabajo por cuenta propia. En el nuevo mercado de todos contra todos –promovido por la ideología dominante– no es sorprendente que algunos de los miembros de la sociedad menos favorecidos busquen justicia dejando de lado el marco normativo existente. En la mayoría de las grandes ciudades latinoamericanas se aprecia una mayor criminalidad e inseguridad ciudadana. Como sostiene un informe de la CEPAL (1999, p. 208) sobre este tema:

> "América Latina y el Caribe han experimentado un aumento de los hechos delictuales y de los niveles de violencia. La situación es tal que la tasa de mortalidad por causas asociadas a la violencia ha comenzado a afectar la tasa de mortalidad general. La delincuencia se ha incrementado en todas las urbes latinoamericanas y se la señala como un problema creciente en las encuestas de opinión."

Un informe del Banco Interamericano de Desarrollo (BID) sobre el mismo tema afirma:

> "La criminalidad es una característica permanente de muchas ciudades de América Latina. Los asaltos, los hurtos, los robos de autos y aun los homicidios ocurren con una frecuencia alarmante y una impunidad sorprendente en muchos centros urbanos de toda la región." (Gaviria y Pagés, 1999, p. 3)

En apoyo de estas observaciones, el segundo informe presenta cifras sobre la evolución de la tasa de homicidios por 100 mil habitantes que se reproducen en el cuadro XIII.7. Se muestra allí un aumento general de los homicidios en la región en su conjunto, pero con grandes diferencias nacionales. La tasa regional de homicidios llegaba a 20 por 100 mil en 1995, lo que hace que América Latina sea la región más violenta del mundo. Influyen poderosamente en las cifras regionales las tasas extraordinarias que se registran en Colombia y El Salvador. Los países del cono sur y Costa Rica todavía mantienen tasas bajas, aunque han estado subiendo en los países de la región andina, así como en la República Bolivariana de Venezuela y Brasil.

Además de los homicidios también han aumentado otros tipos de crímenes violentos, sobre todo los secuestros. Colombia encabeza una vez más estas tenebrosas estadísticas con 10 secuestros por 100 mil habitantes al año a mediados de la década de 1990. Las tasas han aumentado también en Guatemala, México y Brasil (Ayres, 1998; CEPAL, 2000).

La ciudadanía ha tenido una intensa reacción ante estas cifras y en encuesta tras encuesta señala la criminalidad y la inseguridad como su preocupación principal (Arriagada y Godoy, 2000). Un estudio basado en las encuestas del *Latin Barometer*, a mediados del decenio de 1990, ofrece cifras alarmantes de victimización. Más del 40% de los hogares urbanos de cinco países (Perú, Ecuador, México, República Bolivariana de Venezuela y El Salvador) sufrieron la victimización de por lo menos uno de sus miembros en el año anterior. En Guatemala esta tasa excedía el 50% de los hogares urbanos. Para América Latina en su conjunto, la tasa llegaba al 38% o más del doble de las cifras registradas en España y siete veces la correspondiente a Estados Unidos (Gaviria y Pagés, 1999, pp. 6, 10).

CUADRO XIII.7

TASA DE HOMICIDIOS POR 100 MIL HABITANTES EN PAÍSES SELECCIONADOS

País	Alrededor de 1980	Alrededor de 1990	Alrededor de 1995
El Salvador	-	138,2	117,0
Colombia	20,5	89,5	65,0
Brasil	11,5	19,7	30,1
Venezuela (Rep. Bol. de)	11,7	15,2	22,0
México	18,2	17,8	19,5
Perú	2,4	11,5	10,3
Panamá	2,1	10,9	-
Ecuador	6,4	10,3	-
Argentina	3,9	4,8	-
Costa Rica	5,7	4,1	-
Uruguay	2,6	4,0	-
Chile	2,6	3,0	-

Fuentes: R. Ayres, "Crime and violence as development issues in Latin America and the Caribbean", Viewpoint Series, World Bank Latin American and Caribbean Studies, Banco Mundial, Washington D.C., 1998, cuadro l; I. Arriagada y L. Godoy, "Prevenir o reprimir: falso dilema de la seguridad ciudadana", *Revista de la CEPAL*, N° 70 (LC/G.2095-P), Santiago de Chile, abril de 2000, cuadro 2.

La reacción de las clases dominantes no se ha hecho esperar. Ha habido un crecimiento acelerado de comunidades cerradas como fuertes, en que los ricos se aíslan del resto de la población urbana, en Ciudad de México, Río de Janeiro y San Pablo e incluso en Buenos Aires (Roberts, 2001, p. 10). Del mismo modo, crecieron exponencialmente los servicios privados de seguridad, sobre todo en Colombia, pero también en los países andinos, Brasil y México. En San Pablo hay tres veces más guardias de seguridad privados que policías; en Guatemala los gastos privados totales en medidas de seguridad se estiman en más del 20% del presupuesto de seguridad pública (Arriagada y Godoy, 2000, p. 179; De Roux, 1993).

Mientras el pequeño segmento de la población que pertenece a las clases dominantes se atrinchera en comunidades cerradas y contrata a guardias privados, todos los estudios existentes coinciden en señalar que la mayor parte de los criminales y, a menudo de las víctimas en las ciudades, son varones jóvenes de familias empobrecidas, que no tienen trabajo o que tienen un trabajo informal. En Chile, en 1996, el 94% de los identificados como responsables del robo armado, eran hombres jóvenes, un 60% tenía entre 15 y 24 años, y el 75% estaba desocupado o eran trabajadores

manuales. Entre los detenidos por homicidio en el mismo país, el 87% era de sexo masculino, el 46% menor de 25 años y el 77% estaba desocupado o con empleos informales (Fundación Paz Ciudadana, 1998).

No existe una relación lineal entre los niveles de desigualdad del ingreso y las tasas de criminalidad violenta. Las estadísticas regionales están distorsionadas por la extraordinaria violencia de Colombia y, en menor grado, de El Salvador. Sin embargo, se aprecia una correspondencia entre la menor desigualdad económica con menores tasas de crímenes violentos y un menor incremento o incluso disminución de la criminalidad con el tiempo, como sucede en Costa Rica y Uruguay, principales exponentes de esta tendencia. En cambio, los países con niveles altos y crecientes de desigualdad suelen verse azotados por un aumento significativo de la criminalidad, como Brasil, México y la República Bolivariana de Venezuela, los casos más notorios.

Los estudios respecto de los determinantes de los crímenes violentos en América Latina señalan que la desigualdad económica es el factor singular más importante (Londoño, 1996; Bourguignon, 1999; Arriagada y Godoy, 2000). La mayor desigualdad, más que a la pobreza, se asocia a la criminalidad, tendencia que coincide con las teorías sociológicas aceptadas acerca del papel de la deprivación relativa en el comienzo de este extravío (Merton, 1968; Sullivan, 1989). Como la desigualdad ha aumentado en toda la región, no es sorprendente que haya subido también el nivel de criminalidad y las denuncias de victimización. Pese a toda la seguridad privada que compran los ricos, las tasas registradas de victimización –sobre todo el robo y otros crímenes contra la propiedad– llegan al máximo en el quintil superior de ingresos de la población. El número de agresiones es también más alto en las ciudades más grandes, donde suelen vivir los miembros de las clases dominantes y donde es más notorio el contraste entre su estilo de vida y la lucha por la subsistencia de las clases proletarias (Gaviria y Pagés, 1999; De Roux, 1993).

No puede demostrarse empíricamente que la aplicación del modelo neoliberal sea la causa directa del incremento de la criminalidad urbana, aunque se mida objetiva o subjetivamente. Es muy posible que influyan otros factores como el crecimiento del comercio de drogas o las luchas políticas internas. Sin embargo, la coincidencia temporal entre ambos fenómenos es una afinidad evidente entre el carácter y el espíritu de las políticas neoliberales con la decisión de algunos explotados de valerse por sus propios medios. Los programas de ajuste neoliberal eliminaron un sinnúmero de resguardos de las clases proletarias –subsidios para alimentos, combustibles y transporte a los programas de creación de empleos– (Díaz, 1996; Sunkel, 2001). La nueva ideología predica el valor de la iniciativa

privada y el valerse por sí mismo en un contexto de pobreza general y desigualdad creciente. Sin tener acceso al empleo y sin el respaldo de programas compensatorios debido a un Estado distante, no es sorprendente que una minoría de esta clase haya concluido que el único medio de supervivencia es el de apropiarse de los recursos por medios ilícitos.

Esta interpretación se ajusta al hecho de que la mayoría de quienes cometen crímenes violentos proviene de los proletariados urbanos, porque son las clases que más sufren el efecto de la contracción del empleo y de la desaparición de las políticas compensatorias. En un contexto de creciente desigualdad, lo que quizás sea más sorprendente es cuán pocos miembros de esta gran clase social –el proletariado informal– ha decidido aprovechar las oportunidades empresariales que ofrece la criminalidad. A pesar del deterioro relativo e incluso absoluto de su situación, la gran mayoría de los trabajadores informales sigue cumpliendo labores en el servicio doméstico por un salario mínimo, o en las microempresas sin ninguna cobertura social, o inventando alguna forma de actividad económica marginal.

2. *La emigración*

Para los profesionales, los empleados de oficina y algunos obreros calificados desplazados de sus puestos asalariados en el sector público o privado, la alternativa a un emprendimiento forzado en su propio país es la de buscar suerte en el extranjero. La opción de emigrar no está abierta a todo el mundo, por las restricciones que imponen las naciones receptoras y el costo que implica el viaje y el proceso inicial de radicación. Por este motivo, esta alternativa no está abierta para el proletariado informal, sino para las clases con mayores medios (trabajadores no manuales y artesanos calificados y miembros de la pequeña burguesía). Abandonar el país significa una decisión trascendental que se toma en circunstancias difíciles, distintos datos señalan que ha habido una aceleración en el proceso de emigración en América Latina en el decenio de 1990, y que la corriente migratoria se ha diversificado, incluyendo ahora una gran proporción de miembros de las clases medias.

Ecuador ofrece un buen ejemplo. Durante la década de 1990, se estima que un millón de personas, es decir, el 8% de la población, abandonó el país. La mayoría fue a Estados Unidos, concentrándose en la ciudad de Nueva York (600 mil personas) y en Los Ángeles y Chicago (100 mil en cada una). Hay también unos 300 mil ecuatorianos en España y otro gran contingente en Italia. En el año 2000, el Banco Central informó que las

remesas de los expatriados sumaban 1.400 millones de dólares, apenas 200 millones menos que lo que producía el petróleo, la principal exportación del país (*Latin American Weekly Report*, 2002, p. 56).

En 1997, se estima que 13,1 millones o el 50% de la población extranjera que vivía en Estados Unidos era de América Latina. Aunque en esta cifra se incluye la inmigración mexicana, que representa más de la mitad del total, hay también importantes y crecientes concentraciones de América del Sur (1,5 millones), Centroamérica (1,8 millones) y el Caribe latino (2,8 millones) (U.S. Bureau of the Census, 2000). Se han creado grandes comunidades de inmigrantes en Estados Unidos provenientes de países que antes de los años noventa no exportaban casi ningún emigrante. Entre ellos figuran Brasil (Levitt, 2001), Ecuador (Kyle, 2000) y Perú (Boswell y Skop, 1995). Informes recientes de los países de origen de la emigración indican que ha habido salidas masivas hacia Estados Unidos, España e Italia desde Argentina, Colombia, Ecuador, Perú y la República Dominicana (*Latin American Weekly Report*, 2002, pp. 56-57; Criado, 2001; Itzigsohn, 2000; Guarnizo, Sánchez y Roach, 1999).

Junto con la acelerada emigración, se advierte la creciente diversificación de las calificaciones educativas y ocupacionales de las recientes cohortes latinoamericanas. Las mejores estadísticas provienen de Estados Unidos, aunque estén recargadas por la presencia masiva de inmigrantes mexicanos. México comparte una larga frontera terrestre con Estados Unidos y esta proximidad geográfica facilita el reclutamiento de trabajadores y la consolidación de redes migratorias a través de las fronteras (Massey, Durand y Malone, 2002). Por consiguiente, ha continuado la migración de los trabajadores rurales y progresivamente de los urbanos desde México a Estados Unidos, que ha seguido casi sin interrupción por más de un siglo (Roberts, Frank y Lozano-Asencio, 1999).

La situación es muy distinta para los países sudamericanos, debido a la distancia geográfica y el costo del transporte que impide la migración a Estados Unidos de sus proletariados rurales o urbanos. La emigración ha sido predominantemente urbana y sobre todo de las clases medias. Durante el decenio de 1990, la migración hacia Estados Unidos se diversificó al incluir una mayor proporción de profesionales y personas con título universitario entre los inmigrantes legales, aunque también se incluye un número creciente de inmigrantes ilegales. Aun cuando es difícil determinar la composición educativa y ocupacional de la población ilegal, estudios anteriores sugieren que se trata principalmente de miembros del proletariado urbano formal con un bajo nivel medio de instrucción (Kyle, 2000; Margolis, 1993; Guarnizo y Díaz, 1999).

Los cuadros XIII.8 y XIII.9 contienen datos preliminares sobre estas tendencias. El cuadro XIII.8 muestra que la proporción de profesionales y directores/ejecutivos entre los inmigrantes sudamericanos que tenían ocupación subió significativamente en los años noventa. Aunque esta tendencia puede atribuirse a la ley de inmigración de 1990 que estimulaba una mayor selectividad por ocupación de los inmigrantes legales (Portes y Rumbaut, 1996; Fix y Passel, 1991), los cambios en los requisitos de admisión por sí solos no explican una tendencia que se mantuvo por todo el decenio. La mayor proporción de personas con calificaciones más altas dispuestas a emigrar refleja el deterioro de las condiciones económicas y de las posibilidades que ofrecen sus países de origen.

Cuadro XIII.8

Profesionales y administradores admitidos como inmigrantes legales de países sudamericanos, 1990-1999 [a/]

País	Ocupación	1990	1994	1997	1999
Argentina	Profesionales	17,4	35,7	33,3	43,4
	Ejecutivos	14,8	16,2	13,4	17,3
	Total	**32,2**	**51,9**	**46,7**	**60,7**
Brasil	Profesionales	18,8	31,0	24,9	43,4
	Ejecutivos	10,2	16,0	18,2	17,3
	Total	**29,0**	**47,0**	**43,1**	**60,7**
Chile	Profesionales	11,4	30,7	21,0	30,8
	Ejecutivos	9,5	9,8	9,8	21,3
	Total	**20,9**	**40,5**	**30,8**	**52,1**
Colombia	Profesionales	3,2	15,4	14,4	22,7
	Ejecutivos	3,9	4,9	6,2	5,9
	Total	**7,1**	**20,3**	**20,6**	**28,6**
Ecuador	Profesionales	4,1	10,6	10,3	16,8
	Ejecutivos	3,3	3,5	4,4	4,2
	Total	**7,4**	**14,1**	**14,7**	**21,0**
Perú	Profesionales	8,5	15,9	13,1	21,8
	Ejecutivos	6,9	8,2	5,4	6,7
	Total	**15,4**	**24,1**	**18,5**	**28,5**
Venezuela (Rep. Bol. de)	Profesionales	26,8	40,4	27,1	38,9
	Ejecutivos	16,8	22,9	17,8	24,8
	Total	**43,6**	**63,3**	**44,9**	**63,7**

Fuente: U.S. Inmigration and Naturalization Service, *Statistical Yearbook*, Washington, D.C., Departamento de Justicia de los Estados Unidos, números de 1990 a 1999.

a/ Como porcentaje de la población de 25 y más años.

En consecuencia, el promedio ocupacional y educativo de la población latinoamericana residente en Estados Unidos subió durante la década de 1990. Como se señaló antes, influye poderosamente en estas cifras la presencia de los inmigrantes mexicanos, la mayoría obreros urbanos y trabajadores rurales con bajos niveles de instrucción. Como se aprecia en el cuadro XIII.9, el nivel de instrucción de la población inmigrante en su conjunto es bajo. Los graduados universitarios representan alrededor de un 10%, es decir, menos de la mitad del promedio estadounidense de 1999 (24,7%). Sin embargo, para los inmigrantes sudamericanos esta cifra es comparable con la del promedio estadounidense, y lo que es más significativo, ha subido. Entre los inmigrantes varones sudamericanos, la proporción de graduados universitarios creció del 25% al 30% en los últimos cinco años de la década de 1990, con una leve baja (29%) en el año 2000. Las cifras también muestran que hubo un aumento del 5% en la proporción general de graduados universitarios entre los inmigrantes sudamericanos durante los mismos años.

Cuadro XIII.9
Nivel de escolaridad de la población nacida en América Latina y residente en Estados Unidos, 1995-2000 a/

Año	Nivel de escolaridad	Latinoamericanos			Sudamericanos		
		Hombres	Mujeres	Total	Hombres	Mujeres	Total
1995	Menos que secundaria	55,0	54,4	54,7	15,3	21,9	18,9
	Universitaria completa	9,9	8,3	9,1	24,9	17,1	20,7
1997	Menos que secundaria	53,9	51,9	53,0	20,4	24,1	22,4
	Universitaria completa	10,1	10,1	10,1	26,9	20,5	23,5
1999	Menos que secundaria	52,9	50,9	51,9	19,5	22,8	21,3
	Universitaria completa	10,8	10,8	10,8	30,4	23,2	26,5
2000	Menos que secundaria	51,1	49,8	50,4	18,9	21,6	20,4
	Universitaria completa	11,6	10,8	11,2	28,6	23,7	25,9

Fuente: U.S. Bureau of the Census, *Current Population Surveys*, Washington, D.C., Departamento de Comercio de Estados Unidos, números de 1995 a 2000, cuadro 4.4.
a/ Como porcentaje de la población de 25 y más años.

Otras estadísticas indican un aumento paralelo en la proporción de profesionales, técnicos y empleados administrativos entre los inmigrantes sudamericanos ocupacionalmente activos. En conjunto, estos resultados refuerzan la impresión de que la emigración desde estos países incluye un gran número de miembros de las clases intermedias, con mayor grado de instrucción y cuya presencia ha ido aumentando con el tiempo. Las cifras, aunque

preliminares, concuerdan con los informes de los países emisores, que dan cuenta del aumento de las salidas de profesionales y otros trabajadores con formación universitaria como respuesta a la grave contracción de las posibilidades de empleo en el sector formal (Guarnizo y Díaz, 1999; Margolis, 1993).

Las estadísticas migratorias oficiales, sin embargo, son un pálido reflejo del grado en que la emigración se ha convertido en una estrategia económica preferida de un número creciente de latinoamericanos. Por ejemplo, el Servicio de Inmigración y Naturalización de Estados Unidos informa que el total de sudamericanos deportables aprehendidos durante el decenio de 1990 sumaba aproximadamente 6 mil por año (U.S. INS, *Statistical Yearbooks*, 1990, 1995, 1998). En el mismo período, el Departamento de Planificación Urbana de Nueva York informaba que los ecuatorianos indocumentados, por sí solos, que casi no se registraban en la década de 1980, totalizaban cerca de 30 mil a mediados de los años noventa y se acercaban rápidamente a los dominicanos para llegar a ser la minoría migrante latinoamericana más grande (Kyle, 2000, p. 36). Con el tiempo, la corriente migratoria se ha vuelto más diversificada, comprendiendo desde pequeños agricultores y artesanos urbanos hasta profesionales y técnicos.

Solo se podrá conocer la magnitud e importancia social de la salida por emigración para la población latinoamericana durante el decenio, si se efectúan estudios en ciudades o regiones específicas. En su encuesta de cuatro barrios populares y de clase media de la ciudad de Santo Domingo, Lozano (1997, p. 160) informa que del 61% al 82% de los hogares de esos vecindarios tenían algún miembro de la familia que había salido del país, principalmente a Estados Unidos. El promedio general para la ciudad era del 77%. En su estudio sobre Governador Valadares, una ciudad de unos 270 mil habitantes en el Estado de Minas Gerais, Brasil, Levitt informa que, hacia 1994, 30 mil personas emigraron, en especial a Boston y algunas ciudades de Massachusetts:

> "Los fuertes lazos entre Valadares y Massachusetts son ampliamente conocidos en todo el Brasil. Una cantinela que se repite constantemente es que 'no hay una sola casa en Valadares que no tenga un pariente en Boston'[...] los migrantes y los no migrantes dependen en lo social y lo económico unos de otros en formas tales que han transformado a su ciudad de origen." (Levitt, 2001, p. 201)

Resultados similares se obtienen de una encuesta efectuada por Kyle en la provincia de Azuay, Ecuador. Un 45% de los hogares en esa provincia tenía por lo menos a un pariente en el extranjero; un 20% de la población

había abandonado la región en los tres años anteriores. Entre los que cursaban la escuela secundaria encuestados en la provincia a mediados del decenio de 1990, un 44% pensaba firmemente o estaba considerando la posibilidad de abandonar el país (Kyle, 2000, p. 64).

Como una última comprobación general sobre la importancia creciente de la emigración latinoamericana, volvamos a considerar las cifras sobre remesas al exterior. El BID informa que las remesas de los expatriados latinoamericanos superaban los 23 mil millones de dólares en el año 2000 y habrían excedido los 25 mil millones si se descontaran los gastos de transferencia. El total representa más que toda la asistencia extranjera para toda la región y un tercio más que el total de las inversiones extranjeras. Las remesas equivalían al 17% del PIB de Haití, al 14,4% de Nicaragua y al 10% de Ecuador y la República Dominicana. El BID calcula que estas transferencias llegarán a unos 70 mil millones de dólares en unos 10 años más (*Latin American Weekly Report*, 2002, p. 56.)

Hay suficientes datos para considerar la migración como una de las principales estrategias de distintas clases sociales en respuesta a la contracción del empleo en el último decenio. Junto con las formas empresarias forzadas que se imponen a una creciente pequeña burguesía y el trabajo por cuenta propia a que se ven obligados los miembros de un proletariado informal estancado o creciente, abandonar el país se ha convertido en la opción preferida de quienes tienen medios para hacerlo. Frente a un modelo macroeconómico que simultáneamente aumenta la desigualdad y deja librados a su suerte a los que resultan perdedores en la lucha por los mercados, muchos miembros de las clases intermedias e inferiores han optado por la alternativa de irse. Como decía un sociólogo salvadoreño recientemente, "la emigración y las remesas son el verdadero programa de ajuste económico de los pobres en América Latina" (Ramos, 2002).

G. Conclusiones

Nuestro análisis anterior sobre la estratificación social de América Latina (Portes, 1985) cerraba con la observación de que el proletariado informal registraba una extraordinaria estabilidad, ya que, a diferencia de lo que ocurría en los países desarrollados, no había disminuido marcadamente en el período de rápido crecimiento industrial de la región (1950-1980). Ese artículo señalaba también que la creciente desigualdad económica durante ese período se debía por completo a la creciente disparidad entre la proporción del ingreso que captaban las clases dominantes y el proleta-

riado informal. Las clases intermedias, en particular la clase trabajadora formal, se beneficiaron de un crecimiento lento y uniforme de sus contingentes y de un modesto aumento –pero palpable– en el tamaño absoluto y relativo de la proporción del ingreso que les correspondía. A comienzos de los años ochenta, cuando se escribió ese artículo, había pruebas crecientes de que esta situación iba a desmejorar:

> "El alarmante deterioro económico de muchos países latinoamericanos y la tendencia regional a registrar tasas negativas de crecimiento parecen haber llevado a una rápida expansión de las clases informales [...] Aunque los estudios no están completos, los datos disponibles indican que este efecto negativo asume dos formas: el deterioro del salario real y la expulsión de una parte de la clase trabajadora formal hacia diversas formas de empleo sin resguardos legales." (Portes,1985, p. 35)

Lo que era una conjetura en esa época, se ha vuelto realidad. Con el vigoroso impulso de los organismos del gobierno estadounidense, los bancos multinacionales y las organizaciones financieras internacionales, el nuevo modelo económico prometía una rápida reanudación del crecimiento gracias al libre comercio y un sostenido alivio de la pobreza dado el nuevo dinamismo económico que impartirían las fuerzas del mercado, lo que, con el tiempo "haría flotar todos los barcos" (Galbraith, 2002; Sunkel, 2001). El nuevo consenso se afincó rápidamente y la mayoría de los gobiernos de la región aplicaron políticas de ajuste.

Un cambio de política de esta magnitud tuvo enormes consecuencias para las sociedades afectadas, que se materializaron de una manera distinta a las que postulaba el modelo. La contracción de la clase trabajadora formal y un proletariado informal constante o creciente descartaban las predicciones sobre la capacidad del nuevo modelo económico para absorber mano de obra y reducir la pobreza. Con excepción de Chile, la mayoría de los trabajadores de la región, cualesquiera que sea su empleador, reciben salarios insuficientes para salir de la pobreza. La contracción del sector estatal y del empleo privado formal obligó a grandes contingentes de las clases medias y bajas a buscar estrategias económicas alternativas. El nuevo régimen de mercados abiertos favoreció, en general, a quienes tenían recursos, dejando que el resto se las arreglara como pudiera. El microempresariado, el empleo marginal por cuenta propia, la criminalidad violenta y una emigración acelerada son secuelas del nuevo modelo, como estrategias de adaptación a sus consecuencias económicas.

Un cambio inesperado de las modificaciones que ha sufrido la sociedad civil en este período es la consolidación de formas alternativas de movilización política y protesta popular. Como ha señalado Kenneth Roberts (2002), los partidos ideológicos de base clasista han decaído marcadamente en América Latina, en particular los partidos marxistas y populistas de izquierda. Contrario a lo esperado, la polarización creciente de las clases sociales no se ha traducido en el fortalecimiento de los partidos tradicionales de clase, sino que ha fomentado la aparición de un estilo de política en que se producen alianzas entre varios partidos apoyados por diferentes segmentos de la población o se agrupan los antiguos partidos populistas, cuyas ideologías se van borrando a medida que buscan el apoyo multiclasista. Las alianzas entre partidos en Brasil y Chile son exponentes de la primera tendencia, mientras la evolución del partido peronista en Argentina, el partido socialista en Chile y el PRI y el PRD en México son ejemplos de la segunda.

En lo que toca a la movilización política, nuestro artículo anterior señalaba cómo los regímenes militares de la década de 1970 concentraron sus esfuerzos represivos sobre los sindicatos, lo que llevó a formas distintas, de base comunitaria, para encauzar la protesta popular (Portes,1985, pp. 31-33). La vuelta a la democracia en la mayoría de los países de la región despertó expectativas de una recuperación de las fuerzas sindicales, que fueron frustradas por un adversario que, aunque pacífico, demostró ser mucho más eficaz que la represión militar. El cierre de fábricas, la precarización del empleo, la subcontratación y la creación de enclaves con regímenes aduaneros especiales –todos elementos del nuevo modelo– debilitaron severamente al proletariado formal y con ello su capacidad para apoyar a los partidos de clase. Como señala Roberts (2002, p. 22):

> "...el nuevo modelo económico concentra a menos trabajadores en relaciones estables [...] La fragmentación de la fuerza laboral hace cada vez más difícil que los trabajadores se dediquen a la acción colectiva ya sea en el lugar de trabajo o en la esfera partidista, con lo cual se erosionan gravemente las dimensiones organizativas de la división de clases."

En definitiva, se consolidan otras formas de acción comunitaria para la movilización popular, siguiendo el precedente establecido durante las anteriores dictaduras militares. Las *favelas*, villas miseria, otras formas de poblaciones marginales y las zonas de bajos ingresos del centro de las ciudades, se han convertido en lugares en que se realizan protestas por el alza de precios, la eliminación de subsidios estatales o el deterioro general de los

servicios públicos. En estas zonas se concentra el proletariado informal. La atomización de sus empleos raras veces les da una base para la creación de sindicatos fuertes. Aunque los vendedores ambulantes y otros trabajadores a veces han podido organizar asociaciones de protección mutua (Cross, 1998), son insuficientes como base para la creación de partidos viables sustentados en la clase. A diferencia del proletariado industrial durante el período de sustitución de importaciones, el proletariado informal bajo el neoliberalismo no tiene ningún partido que reconozca como suyo.

La movilización y las protestas populares tienden a tener una base comunitaria, porque el destino común de la pobreza y la privación incluye tanto al proletariado formal como informal y sirve de cimiento para la acción colectiva. A diferencia de las actividades sostenidas de los partidos sindicalizados, la movilización basada en la comunidad tiende a ser esporádica, en reacción a sucesos específicos; los organizadores raras veces son activistas de partido, sino organizaciones no gubernamentales y líderes espontáneos de la comunidad (Roberts, 2001; Kaztman, 2002). La política latinoamericana durante la era neoliberal presenta así la paradoja de sociedades cada vez más polarizadas por clase que dan origen a partidos de ideología difusa y a formas irregulares de movilización popular. El descontento de las clases bajas, repetidas veces se ha traducido en el éxito electoral de líderes políticos neopopulistas que, una vez en el poder, han cambiado de rumbo o han sido incapaces de aplicar otro modelo coherente de desarrollo.[7]

En este sentido el neoliberalismo ha resultado más exitoso como proyecto político que como proyecto económico, ya que las transformaciones que ha producido en la sociedad han debilitado las bases para una lucha de clases organizada así como los canales para la movilización efectiva del descontento popular. Sin embargo, las calamidades que ha producido la ortodoxia económica en las sociedades latinoamericanas –creciente desigualdad, mayores tasas de criminalidad e inseguridad, formas empresarias forzadas y emigración– llevan a esperar que la presente situación resulte insostenible y que aparezcan nuevas formas de organización popular y política. En este sentido, la reacción masiva en Argentina que produjo la caída de uno de los gobiernos que trataba de adherir con mayor esmero a la ideología neoliberal puede representar, más que un incidente aislado, un presagio de los acontecimientos por venir.

---

[7] La experiencia de Argentina con Menem, Perú con Fujimori, Ecuador con Bucaram y la República Bolivariana de Venezuela con Chávez son ejemplos patentes. El análisis del vuelco ideológico de los regímenes populistas una vez en el poder se analiza en Roberts (2002) y Sunkel (2001).

Bibliografía

ARRIAGADA, I. y L. GODOY (2000), "Prevenir o reprimir: falso dilema de la seguridad ciudadana", *Revista de la CEPAL*, N° 70 (LC/G.2095-P), Santiago de Chile, abril.

AYRES, R. (1998), "Crime and violence as development issues in Latin America and the Caribbean", Viewpoint Series, World Bank Latin American and Caribbean Studies, Washington D.C., Banco Mundial.

BENERÍA, L. (1989), "Subcontracting and employment dynamics in Mexico City", *The Informal Economy: Studies in Advanced and Less Developed Countries*, A. Portes, M. Castells y L.A. Benton (eds.), Baltimore, Maryland, The Johns Hopkins University Press.

BIRBECK, C. (1979), "Garbage, industry, and the 'vultures' of Cali, Colombia", *Casual Work and Poverty in Third World Cities*, R. Bromley y C. Gerry (comps.), Nueva York, John Wiley and Sons.

BOSWELL, T.D. y E. SKOP (1995), *Hispanic National Groups in Metropolitan Miami*, Miami, Cuban American National Council Inc.

BOURGUIGNON, F. (1999), "Crime, violence and inequitable development", documento presentado en la Conferencia anual sobre economía del desarrollo, Washington D.C., Banco Mundial.

BROMLEY, R. (1978), "Organization, regulation, and exploitation in the so-called 'urban informal sector': the street traders of Cali, Colombia", *World Development*, vol. 6, N° 9 y 10, Nueva York, John Wiley & Sons.

CAPECCHI, V. (1989), "The informal economy and the development of flexible specialization in Emilia-Romagna", *The Informal Economy: Studies in Advanced and Less Developed Countries*, A. Portes, M. Castells y L.A. Benton (eds.), Baltimore, Maryland, The Johns Hopkins University Press.

CARCHEDI, G. (1977), *On the Economic Identification of Social Classes*, Londres, Routledge & Kegan Paul.

CASTELLS, M. (1998), *End of Millennium, the Information Age*, vol. 3, Oxford, Blackwell.

———— y R. LASERNA (1989), "The new dependency: technological change and socioeconomic restructuring in Latin America", *Sociological Forum*, vol. 4, N° 4, diciembre.

———— y A. PORTES (1989), "World underneath: the origins, dynamics, and effects of the informal economy", *The Informal Economy: Studies in Advanced and Less Developed Countries*, A. Portes, M. Castells y L.A. Benton (eds.), Baltimore, Maryland, The Johns Hopkins University Press.

CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe) (2000), *Panorama social de América Latina 1999-2000* (LC/G.2068-P), Santiago de Chile, agosto. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.00.II.G.18.

———— (1999), "Agenda social: seguridad ciudadana y violencia", *Panorama social de América Latina 1998* (LC/G.2050-P), Santiago de Chile. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.99.II.G.4.

CLARK, T.N. y S.M. LIPSET (1991), "Are social classes dying?", *International Sociology*, vol. 6, N° 4, diciembre.

CRIADO, M.J. (2001), *La línea quebrada: historias de vida de migrantes*, Madrid, Consejo Económico y Social.

CROSS, J.C. (1998), *Informal Politics: Street Vendors and the State in Mexico City*, California, Stanford University Press.

DAHRENDORF, R. (1959), *Class and Class Conflict in Industrial Society*, California, Stanford University Press.

DE LOMNITZ, L. (1977), *Networks and Marginality: Life in a Mexican Shantytown*, Nueva York, Academic Press.

DE ROUX, G. (1993), "Ciudad y violencia en América Latina", documento presentado a la primera Conferencia de América Latina y el Caribe sobre ciudad y violencia, Cali, diciembre.

DÍAZ, A. (1996), "Chile: ¿hacia el pos-neoliberalismo?", documento presentado en la Conferencia sobre respuestas de la sociedad civil al ajuste neo-liberal, Austin, Departamento de Sociología, Universidad de Texas, abril.

EMMANUEL, A. (1972), *Unequal Exchange: A Study of the Imperialism of Trade*, Londres, New Left Books.

Filgueira, C. (1996), "Estado y sociedad civil: políticas de ajuste estructural y estabilización en América Latina", documento presentado en la Conferencia sobre respuestas de la sociedad civil al ajuste neo-liberal, Austin, Departamento de Sociología, Universidad de Texas, abril.

FIREBAUGH, G. (1999), "Empirics of world income inequality", *American Journal of Sociology*, vol. 104, N° 6, mayo.

FIX, M. Y J.S. PASSEL (1991), *The Door Remains Open: Recent Immigration to the United States and a Preliminary Analysis of the Immigration Act of 1990*, Washington, D.C., Urban Institute Press/The Rand Corporation.

FLÓREZ, C.E. (2001), *Functions of the Urban Informal Sector in Employment, Evidence from Colombia 1984-2000*, Princeton, Nueva Jersey, Centro para las Migraciones y el Desarrollo, Universidad de Princeton [en línea], <http://cmd.princeton.edu.>. También en (2002), *The Function*

of the Urban Informal Sector in Employment: Evidence from Colombia 1984-2000, Colombia, Centro de Estudios sobre Desarrollo Económico (CEDE).

FORTUNA, J.C. y S. PRATES (1989), "Informal sector versus informalized labor relations in Uruguay", *The Informal Economy: Studies in Advanced and Less Developed Countries*, A. Portes, M. Castells y L.A. Benton (eds.), Baltimore, Maryland, The Johns Hopkins University Press.

FUNDACIÓN PAZ CIUDADANA (1998), *Delincuencia y opinión pública. Informe*, Santiago de Chile, Centro de Documentación Paz Ciudadana.

FURTADO, C. (1970), *Obstacles to Development in Latin America*, Nueva York, Monthly Review Press Anchor Books.

GALBRAITH, J.K. (2002), "A perfect crime: global inequality", *Daedalus*, vol. 131, N° 1, Cambridge, Massachusetts.

GAVIRIA, A. y C. PAGÉS (1999), "Patterns of crime victimization in Latin America", *Documento de Trabajo*, N° 408, Washington D.C., Banco Interamericano de Desarrollo (BID), 29 de octubre.

GEREFFI, G. (1999), "International trade and industrial upgrading in the apparel commodity chain", *Journal of International Economics*, vol. 48, N° 1.

——————(1989), "Rethinking development theory: insights from East Asia and Latin America", *Sociological Forum*, vol. 4.

GERMANI, G. (1965), "Hacia una democracia de masas", *Argentina: sociedad de masas*, T.S. di Tella, G. Germani y J. Graciarena (comps.), Buenos Aires, Eudeba.

GOLDTHORPE, J.H. (2001), "Class and politics in advanced industrial societies", *The Breakdown of Class Politics*, T.N. Clark y S.M. Lipset (comps.), Washington, D.C., Woodrow Wilson Center Press/The Johns Hopkins University Press.

GONZÁLEZ DE LA ROCHA, M. (2001), "From the resources of poverty to the poverty of resources? The erosion of a survival model", documento presentado en la Conferencia "Out of the shadows: political action and the informal economy", Princeton, Nueva Jersey, Centro para las Migraciones y el Desarrollo, Universidad de Princeton, noviembre. Publicado en *Latin American Perspectives*, vol. 28, N° 4.

GRUSKY, D.B. y J.B. SORENSEN (1998), "Can class analysis be salvaged?", *American Journal of Sociology*, vol. 103, N° 5, marzo.

GUARNIZO, L.E. y L.M. DÍAZ (1999), "Transnational migration: a view from Colombia", *Ethnic and Racial Studies*, vol. 22, N° 2.

GUARNIZO, L.E., A.I. SÁNCHEZ y E.M. ROACH (1999), "Mistrust, fragmented solidarity, and transnational migration: Colombians in New York and Los Angeles", *Ethnic and Racial Studies*, vol. 22, N° 2, marzo.

HALL, J.R. (1997), "The reworking of class analysis", *Reworking Class*, J.R. Hall (ed.), Nueva York, Cornell University Press.

HOPKINS, T.K. e I. WALLERSTEIN (1977), "Patterns of development in the modern world-system", *Review*, vol. 1, N° 167.

HOUT, M., C. BROOKS y J. MANZA (1993), "The persistence of classes in post-industrial societies", *International Sociology*, vol. 8, N° 3, septiembre.

ITZIGSOHN, J. (2000), *Developing Poverty: The State, Labor Market Deregulation, and the Informal Economy in Costa Rica and the Dominican Republic*, Pensilvania, The Pennsylvania State University Press.

KAZTMAN, R. (2002), "Convergencias y divergencias: exploración sobre los efectos de las nuevas modalidades de crecimiento sobre la estructura social de cuatro ciudades", Documento de Trabajo, Austin, Centro de Investigación Demográfica, Universidad de Texas.

KLEIN, E. y V. TOKMAN (2000), "La estratificación social bajo tensión en la era de la globalización", *Revista de la CEPAL*, N° 72 (LC/G.2120-P), Santiago de Chile, diciembre.

KORZENIEWICZ, R. y W.C. SMITH (2000), "Poverty, inequality, and growth in Latin America: searching for the high road to globalization", *Latin American Research Review*, vol. 35, N° 5.

KYLE, D. (2000), *Transnational Peasants: Migration, Networks, and Ethnicity in Andean Ecuador*, Baltimore, Maryland, The Johns Hopkins University Press.

LATIN AMERICAN WEEKLY REPORT (2002), "Emigrants remittances still going strong", 29 de enero.

LEVITT, P. (2001), *The Transnational Villagers*, Berkeley, California, University of California Press.

LONDOÑO, J.L. (1996), "Violence, psyche, and social capital", documento presentado en la Conferencia del Banco Mundial sobre desarrollo económico del Caribe, Bogotá, julio.

LOZANO, W. (1997), "Dominican Republic: informal economy, the State, and the urban poor", *The Urban Caribbean: Transition to the New Global Economy*, A. Portes, C. Dore-Cabral y P. Landolt (eds.), Baltimore, Maryland, The Johns Hopkins University Press.

LUXEMBURG, R. (1951), *The Accumulation of Capital*, Londres, Routledge & Kegan Paul.

MARGOLIS, M. (1993), *Little Brazil: An Ethnography of Brazilian Immigrants in New York City*, Princeton, Nueva Jersey, Princeton University Press.

MASSEY, D.S., J. DURAND y N. MALONE (2002), *Beyond Smoke and Mirrors: Mexican Immigration in an Era of Economic Integration*, Nueva York, Russell Sage Foundation.

MERTON, R.K. (1968), "Social structure and anomie", *Social Theory and Social Structure*, Nueva York, Free Press.
MILLS, C.W. (1959), *The Power Elite*, Londres, Oxford University Press.
NUN, J. (1969), "Superpoblación relativa, ejército industrial de reserva y masa marginal", *Revista Latinoamericana de Sociología*, vol. 5, N° 2.
OIT (Organización Internacional del Trabajo) (2000), "Panorama laboral: la estructura del empleo urbano en el período 1990-1998", *Informe de la Oficina Regional de la OIT*, Lima [en línea], <http://www.ilolim.org.pe/panorama/1999>.
PEATTIE, L. (1982), "What is to be done with the 'informal sector'? A case study of shoe manufacturers in Colombia", *Towards a Political Economy of Urbanization in Third World Countries*, H. Safa (ed.), Nueva Delhi, Oxford University Press.
PÉREZ SÁINZ, J.P. (1992), "Ciudad de Guatemala en la década de los ochenta: crisis y urbanización", *Urbanización en Centroamérica*, A. Portes y M. Lungo (comps.), San José, Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO).
PORTES, A. (2001), "The resilient significance of class: a nominalist interpretation", *Political Power and Social Theory*, N° 14.
———— (2000), "The resilient significance of class: a nominalist interpretation", *Political Power and Social Theory*, N° 14.
———— (1997), "Neoliberalism and the sociology of development: emerging trends and unanticipated facts", *Population and Development Review*, N° 23, N° 2, junio.
———— (1985), "Latin American class structures: their composition and change during the last decade", *Latin American Research Review*, vol. 20, N° 3.
———— y R.G. RUMBAUT (1996), *Immigrant America: A Portrait*, Berkeley, University of California Press.
———— y J. WALTON (1981), *Labor, Class, and the International System*, Nueva York, Academic Press.
POULANTZAS, N. (1975), *Classes in Contemporary Capitalism*, Londres, New Left Books.
PREALC (Programa Regional del Empleo para América Latina y el Caribe) (1990), *Empleo y equidad: el desafío de los 90*, Santiago de Chile.
———— (1989), "Annotated bibliography of the urban informal sector in Latin America", *Documento de Trabajo*, N° 332, Santiago de Chile, Oficina Internacional del Trabajo, ILO/PREALC.
PREBISCH, R. (1962), "El desarrollo económico de América Latina y algunos

de sus principales problemas", *Boletín Económico de América Latina*, vol. 7, N° 1, Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), febrero.

——— (1950), *The Economic Development of Latin America and Its Principal Problems*, Nueva York, Naciones Unidas.

RAMOS, C. (2002), "Remarks", documento presentado en la Conferencia Transnacional sobre Migración, Santo Domingo, Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO)/Centro de Migración y Desarrollo de la Universidad de Princeton, 18 y 19 de enero.

ROBERTS, B.R. (2001), "Globalization and Latin American cities", documento presentado en la Sesión Global cities in comparative perspective, de la Asociación Estadounidense de Sociología, agosto.

——— (1989), "Employment structure, life cycle, and life chances: formal and informal sectors in Guadalajara", *The Informal Economy: Studies in Advanced and Less Developed Countries*, A. Portes, M. Castells y L.A. Benton (ed.), Baltimore, Maryland, The Johns Hopkins University Press.

——— (1978), *Cities of Peasants: The Political Economy of Third World Urbanization*, Londres, Edward Arnold.

——— (1976), "The provincial urban system and the process of dependency", *Current Perspectives in Latin American Urban Research*, A. Portes y H.L. Browning (eds.), Institute of Latin American Studies Publications Series, Austin, Universidad de Texas.

———, R. Frank y F. Lozano-Asencio (1999), "Transnational migrant communities and Mexican migration to the United States", *Ethnic and Racial Studies*, vol. 22, N° 2, marzo.

ROBERTS, K. (2002), "Social inequalities without class cleavages in Latin America's neoliberal era", *Studies in Comparative International Development*, vol. 36, N° 4, enero.

ROBINSON, W. (1996), *Promoting Polyarchy: Globalization, US Intervention, and Hegemony*, Cambridge, Cambridge University Press.

SULLIVAN, M.L. (1989), *Getting Paid: Youth Crime and Work in the Inner City*, Ithaca, Cornell University Press.

SUNKEL, O. (2001), "The unbearable lightness of neoliberalism", documento presentado en la Conferencia sobre sociología en América Latina, Gainesville, Universidad de Florida, abril.

TOKMAN, V. (2000a), "Coming from the Americas: a profile of the nation's Latin American foreign born", *Census Brief*, N° CENBR/00-3, Washington D.C., Oficina del Censo de los Estados Unidos.

———— (2000b), *Statistical Abstract of the United States*, Washington, D.C., U.S. Government Printing Office.
———— (1987), "El sector informal: quince años después", *El trimestre económico*, N° 215.
———— (1982), "Desarrollo desigual y absorción de empleo: América Latina 1950-80", *Revista de la CEPAL*, N° 17 (E/CEPAL/G.1205), Santiago de Chile, agosto.
U.S. BUREAU OF THE CENSUS (2000), *Current Population Surveys*, Washington, D.C.
U.S. INS (IMMIGRATION AND NATURALIZATION SERVICE) (1990-1999), *Statistical Yearbooks*, Washington, D.C., Departamento de Justicia de los Estados Unidos.
VEBLEN, T. (1998), *The Theory of the Leisure Class*, Amherst, Nueva York, Prometheus Books.
WALLERSTEIN, I. (1977), "Rural economy in world society", *Studies in Comparative International Development*, N° 12.
———— (1976), "Semi-peripheral countries and the contemporary world crisis", *Theory and Society*, N° 3.
WEBER, M. (1965), "Social stratification and class structure", *The Theory of Social and Economic Organization*, M. Weber, T. Parsons (ed.), Nueva York, The Free Press.
WOLPE, H. (1975), "The theory of internal colonialism: the South African case", *Beyond the Sociology of Development: Economy and Society in Latin America and Africa*, I. Oxaal, T. Barnett y D. Booth (eds.), Londres, Routledge & Kegan Paul.
WRIGHT, E.O. (1997), "Rethinking once again the concept of class structure", *Reworking Class*, J. R. Hall (ed.), Ithaca, Cornell University Press.
———— (1985), *Classes*, Londres, Verso.

Reseña de autores

AGUSTÍN ESCOBAR LATAPÍ
ageslat@fastmail.fm

Investigador del Centro de Investigaciones y Estudios Superiores en Antropología Social (CIESAS) y miembro del Sistema Nacional de Investigadores. Obtuvo su licenciatura en Antropología Social en la Universidad Iberoamericana y el doctorado en Sociología en la Universidad de Manchester. Estudia migración internacional, política social, mercado de trabajo y movilidad social.

ALEJANDRO PORTES
aportes@princeton.edu

Profesor de sociología y director del Centro de Migraciones y Desarrollo de la Universidad de Princeton. Es autor de más de 20 libros, en varios idiomas, sobre migraciones internacionales, desarrollo y urbanización. Es miembro de la Academia de Ciencias de Estados Unidos y ex presidente de la Asociación Norteamericana de Sociología.

ARTURO LEÓN BATISTA
aleon@vtr.net

Economista de la Universidad de Chile y máster en Sociología de la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO), donde se desempeñó como profesor e investigador hasta 1979. Desde entonces ha sido consultor y experto regional principal de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). Ha elaborado y coordinado diversos documentos y libros. Desde 1990 a 2006, tuvo a su cargo la coordinación del *Panorama social de América Latina*.

Carlos Filgueira

Director del Centro de Investigaciones y Estudios Sociales del Uruguay (CIESU), en diversos períodos; profesor titular de la Facultad de Ciencias Sociales de la Universidad de la República y Director del Instituto de Ciencias Sociales de la misma universidad, director de la Licenciatura en Ciencias Sociales de la Universidad Católica de Uruguay. Consultor de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) y del Ministerio de Educación de Uruguay. Estudió sociología en la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO, Chile). Murió en el año 2005.

Ernesto Yáñez Aguilar
ernesto.yanez@acelerate.com

Candidato al doctorado en Economía por la Universidad Autónoma de Barcelona. Es director del Banco Central de Bolivia, ha sido asesor de diversas instituciones de Bolivia y consultor de organismos internacionales como la Sociedad Alemana de Cooperación Técnica (GTZ), Banco Mundial, BID, la Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional (USAID) y el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), entre otros. Ha publicado diversos artículos y ha colaborado en varios libros sobre temas vinculados a pobreza, desigualdad, educación y mercados laborales. Cuenta con una amplia experiencia en el ámbito académico, habiéndose desempeñado como profesor e investigador en la Universidad Católica de Bolivia, la Universidad Mayor de San Andrés y la Universidad Mayor de San Simón.

Fernando Cortés
fcortes@colmex.mx

Doctor en Ciencias Sociales con especialidad en antropología social. Entre sus publicaciones destacan: *La distribución del ingreso en México en épocas de estabilización y reforma económica* (México, CIESAS/Miguel Ángel Porrúa, 2000); *Procesos sociales y desigualdad económica en México* (Siglo XXI Editores, México, 2000); "Consideraciones sobre la marginación, la marginalidad, marginalidad económica y exclusión social", *Papeles de Población* (2006); "Acerca de la reforma y la desigualdad económica", en *Pobreza, desigualdad social y ciudadanía: los límites de las políticas sociales en América Latina*, A. Ziccardi, compiladora, (CLACSO/ASDI, 2002); "La caída de la pobreza: México 2000-2004", Revista *Estudios Sociológicos* (2005); junto a A. Escobar Latapí "Movilidad social intergeneracional en el México urbano", *Revista de la CEPAL* (2005).

Florencia Torche
ft237@nyu.edu

Profesora en el Instituto de Sociología de la Pontificia Universidad Católica de Chile y en la Universidad de Nueva York. Obtuvo su doctorado en Sociología en la Universidad de Columbia. Su investigación se centra en la transferencia intergeneracional de la desigualdad en las esferas educacional, ocupacional y de riqueza, utilizando una perspectiva internacional comparada. Su trabajo ha sido publicado en varios libros y en prestigiosas revistas como *American Sociological Review, Annual Review of Sociology* y *Sociology of Education*, entre otras.

Francisca Márquez B.
fmarquez@academia.cl

Antropóloga por la Universidad de Chile y doctora en Sociología por la Universidad Católica de Lovaina. Presidenta del Colegio de Antropólogos de Chile, vicepresidenta de la Fundación para la Superación de la Pobreza, docente e investigadora de la Escuela de Antropología de la Universidad Academia de Humanismo Cristiano. Ha participado en diversas investigaciones del Fondo Nacional de Desarrollo Científico y Tecnológico (FONDECYT) sobre pobreza urbana, ciudad y políticas sociales en América Latina. Actualmente dirige la investigación "Comunidad e identidad urbana: historias de barrios del Gran Santiago: 1950-2000", FONDECYT, N° 1050031.

Gabriel Kessler
gkessler@dd.com.ar

Doctor en Sociología por L'École des Hautes Études en Sciences Sociales (EHESS) de París. Fue elegido Maître de Conférences para Sociología de América Latina en dicha institución. Es investigador del Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (CONICET), profesor de la Universidad Nacional de General Sarmiento (UNGS) y del Doctorado del Instituto de Desarrollo Económico y Social (IDES-UNGS). Es autor, entre otros, de los libros: *La experiencia escolar fragmentada. Estudiantes y docentes en la escuela media en Buenos Aires* (IIPE-UNESCO, 2002); *Sociología del delito amateur* (Paidós, 2005); en coautoría con A. Minujin de *La nueva pobreza en la Argentina* (Verlap S.A., 1995); junto a A. Grimson *On Argentina and the Southern Cone: Neoliberalism and National Imaginations* (Nueva York, Routledge, 2005) y compilador junto a S. Gayol de *Violencias, delitos y justicias en la Argentina* (Manantial/UNGS, 2002).

GEORGE GRAY MOLINA
george.gray@undp.org

Economista, coordinador del Informe de Desarrollo Humano de Bolivia (Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo, PNUD). Editor del *Informe Nacional sobre Desarrollo Humano 2007. El estado del Estado en Bolivia* (PNUD, 2007); *Informe temático sobre Desarrollo Humano 2005. La economía más allá del gas* (PNUD, 2005) y autor de artículos sobre economía, desigualdad y desarrollo. Estudió en la Universidades de Cornell (B.A.), Harvard (M.P.P.) y Oxford (Dphil). Es profesor de políticas públicas en la Universidad Católica Boliviana (MpD-UCB) y profesor de desarrollo económico en la Universidad Mayor de San Andrés (CIDES-UMSA).

GUILLERMO WORMALD
gwormald@uc.cl

Sociólogo por la Pontificia Universidad Católica de Chile, doctor en Sociología por la Universidad de Sussex, Inglaterra, y profesor titular del Instituto de Sociología de la Pontificia Universidad Católica de Chile (ISUC). Sus estudios y publicaciones se centran en las áreas de trabajo y pobreza. Recientemente ha publicado (en colaboración) *Trabajo y ciudadanía* (Montevideo, Cebra Editores, 2002) y "Santiago de Chile bajo la nueva economía (1980-2000)", en *Ciudades latinoamericanas*, editado por Alejandro Portes y otros (Prometeo, 2005). En la actualidad es codirector responsable del proyecto de investigación financiado por el Banco Mundial: "Barrios en crisis y barrios exitosos de la política de vivienda social en Chile: influencia de la segregación residencial y lecciones de política" (2005-2008). Entre sus publicaciones destacan: "Estratificación y movilidad social en Chile: entre la adscripción y el logro", *serie Políticas Sociales* (CEPAL, 2004) con Florencia Torche; "Estructura de oportunidades y vulnerabilidad social: los grupos pobres de la Región Metropolitana de Santiago de Chile en los años noventa", en *Trabajo y Ciudadanía. Los cambiantes rostros de la integración y exclusión social en cuatro áreas metropolitanas de América Latina*, de R. Kaztman y G. Wormald, coordinadores (Montevideo, Cebra Editores, 2002) junto a L.E. Cereceda y P. Ugalde; " Nuevas formas de integración social fragmentadas: un desafío para la equidad y la expansión de la ciudadanía social", *Revista Proposiciones* (Sur Editores, 2002); "Exclusión social en el mercado de trabajo: el caso de Chile", *Documento de Trabajo*, N° 106, 1999 (Organización Internacional del Trabajo, OIT);

"Microenterprises and the informal sector in Santiago Metropolitan Area", en *Regulation and the Informal Economy: Microenterprises in Chile, Ecuador, and Jamaica*, V. Tokman y E. Klein, editores (Boulder and London, Lynne Rienner Publishers, 1995).

JAVIER MARTÍNEZ BENGOA
javimar@ctcinternet.cl

Sociólogo y consultor político. Ha sido profesor en la Universidad Católica de Valparaíso (Instituto de Ciencias Sociales y Desarrollo), Pontificia Universidad Católica de Chile (Instituto de Ciencias Políticas), Universidad Nacional Autónoma de México (Facultad de Economía) y en El Colegio de México (Programa de Doctorado en Sociología). Actualmente es Director de QUANTA Sociología Aplicada Ltda., empresa dedicada al estudio y asesoría en opinión pública.

JUAN PABLO PÉREZ SÁINZ
jpps@flacso.or.cr

Sociólogo e investigador de la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO) desde 1981. Ha trabajado sobre temas de mercado laboral, pobreza y desarrollo local y, en la actualidad, sobre desigualdad y exclusión social. Entre sus publicaciones destacan: *Respuestas silenciosas: proletarización urbana y reproducción de la fuerza de trabajo en América Latina* (Caracas, Nueva Sociedad/UNESCO/FLACSO, 1989); *Informalidad urbana en América Latina. Enfoques, problemáticas e interrogantes* (Caracas, FLACSO/Nueva Sociedad, 1991); *From the Finca to the Maquila: Labor and Capitalist Development in Central America* (Boulder, Westview Press, 1999); junto a K. Andrade-Eekhoff, *Communities in Globalization: The Invisible Mayan Nahual* (Lanham, Rowman and Littlefield, 2003).

KATHARINE ANDRADE-EEKHOFF
kandrade@navegante.com.sv

Bachiller en Relaciones Internacionales y en Español de Whitworth College en Spokane, Washington, máster en Planificación Urbana por la Universidad de California. Actualmente trabaja como catedrática en la Universidad Centroamericana "José Simeón Cañas" en El Salvador. Sus investigaciones incluyen temas de migración internacional, exclusión y pobreza, violencia social, gobernabilidad, y mercados laborales, entre otros.

Kelly Hoffman
khoffman@law.harvard.edu

Doctorada en Sociología por la Universidad de Princeton (2005). Actualmente estudia leyes en la Escuela de Derecho de la Universidad de Harvard.

Lucía Casanovas Urday
lucia.casanovas@linacre.ox.ac.uk

Licenciada en Economía, graduada con excelencia por la Universidad Católica Boliviana. Actualmente se encuentra realizando una maestría en Economía para el Desarrollo en la Universidad de Oxford, Inglaterra. En Bolivia inició su experiencia laboral en la Unidad de Análisis de Políticas Económicas y Sociales (UDAPE) como asistente técnico, posteriormente trabajó como consultora junior para la Secretaría Técnica del Diálogo y la Agencia de Cooperación Sueca, y luego como coordinadora técnica del programa "Red Bolivia Emprendedora" impulsado por fundaciones privadas.

María Luisa Méndez L.
marialuisa.mendez@subdere.gov.cl

Doctora en Sociología por la Universidad de Manchester, Reino Unido. Profesora de estratificación social en la Escuela de Sociología de la Universidad Diego Portales. Se ha especializado en los aspectos subjetivos de la estratificación social, como la identidad, estilos de vida y gusto. Su tesis doctoral es acerca de la identidad de la clase media chilena, las trayectorias y tensiones que se encuentran en su interior y que se reflejan en distintas versiones de lo que significa ser "auténticamente" de clase media hoy en Chile.

Michael Herradora
mherrado@una.ac.cr

Sociólogo, graduado de la Universidad de Costa Rica. Realizó estudios de posgrado en la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO, Costa Rica) en el área de Desarrollo Económico Local. Actualmente trabaja como investigador en el Instituto de Estudios Sociales en Población (IDESPO) de la Universidad Nacional de Costa Rica, en los temas de migraciones en Mesoamérica y desarrollo local con énfasis en turismo comunitario. Ha participado en publicaciones sobre desarrollo económico local y turismo.

Modesto Gayo Cal
modesto.gayo@udp.cl

Profesor investigador en la Escuela de Sociología de la Facultad de Ciencias Sociales de la Universidad Diego Portales. Su trabajo se ha desarrollado en torno a las teorías de los nacionalismos, el comportamiento político de las clases medias y, últimamente, el consumo cultural, publicando artículos en diversas revistas de sociología y ciencia política.

Natasha Loayza Castro
natashaloa@yahoo.com

Socióloga, Master of Arts en Estudios del Desarrollo por el Instituto de Estudios Sociales de La Haya, Holanda. Ha sido investigadora del Equipo del Informe de Desarrollo Humano del Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) en Bolivia y Honduras (1999-2005). Actualmente es consultora en temas de transparencia y género (Nicaragua) e incidencia política democrática (Bolivia, Perú y Chile). Es autora de: *El trabajo de las mujeres en el mundo global, paradojas y promesas: mujeres aymara urbanas en mercados de La Paz y El Alto* (Plural Editores); "El movimiento de mujeres: ¿una 'revolución de terciopelo'?", en *¿Es sostenible la globalización en América Latina?: debates con Manuel Castells*, vol 2, F. Calderón, compilador (Fondo de Cultura Económica, 2003) y, en coautoría con F. Calderón, "Notas sobre el desarrollo humano y la sociología del actor", *Anuario Social y Político de América Latina y el Caribe*, N° 5, FLACSO, Costa Rica, 2002, entre otros.

Patricia Espinoza Revollo
patricia.espinoza@sant.ox.ac.uk

Licenciada en Economía por la Universidad Católica Boliviana (2004), candidata a máster en Filosofía en Estudios para el Desarrollo por la Universidad de Oxford (2008). Entre los años 2003 y 2004, trabajó en investigación económica y social en la Unidad de Análisis de Políticas Sociales y Económicas (UDAPE, Bolivia) y del año 2005 a 2006 como investigadora junior en el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD, Bolivia) en temas relacionados con desigualdad, pobreza, exclusión, economía y desarrollo.

Raúl Atria Benaprés
raatria@uchile.cl

Abogado y sociólogo por la Pontificia Universidad Católica de Chile, con estudios de doctorado en Sociología en la Universidad de Columbia, Nueva York. Fue Decano de Ciencias Sociales y Director del Instituto de Ciencia Política de la Pontificia Universidad Católica de Chile a principios de los años setenta, investigador en políticas de población en el Centro Latinoamericano de Demografía (CELADE) entre 1974 y 1981, asesor regional de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) entre 1981 y 2001. Actualmente dirige el Departamento de Sociología de la Facultad de Ciencias Sociales de la Universidad de Chile y es consultor de la Comisión Nacional de Acreditación de Pregrado.

Santiago Bastos Amigo

Investigador de la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO, Guatemala) desde 1988, donde ha realizado investigaciones sobre la realidad étnica y del país desde diferentes ángulos. En el año 2000, obtuvo el título de doctor en Ciencias Sociales con especialidad en antropología social por el Centro de Investigaciones y Estudios Superiores en Antropología Social (CIESAS, Guadalajara, México). Entre sus últimas publicaciones destacan: *Entre el mecapal y el cielo. Desarrollo del movimiento maya en Guatemala* (FLACSO/Cholsamaj, 2003), en coautoría con Manuela Camus; *Las relaciones étnicas en Guatemala, 1944-2000*, junto a Richard Adams (CIRMA, 2003) y, *Etnicidad y Fuerzas Armadas en Guatemala. Algunas ideas para el debate* (FLACSO, 2004). Actualmente coordina el proyecto de investigación "Mayanización y vida cotidiana, la ideología y el discurso multicultural en la sociedad guatemalteca", auspiciado por la FLACSO y el Centro de Investigaciones Regionales de Mesoamérica (CIRMA).

Vicente Espinoza
vespinoz@usach.cl

Doctor en Sociología, especializado en análisis de redes sociales. Profesor asociado de la Universidad de Santiago de Chile e investigador del Instituto de Estudios Avanzados. Entre sus libros recientes se encuentran: *Redes de trabajo de la supervisión escolar en Chile. Análisis comparado en cinco Departamentos Provinciales de Educación* (MINEDUC/Designio, 2007); *Redes: enfoques y aplicaciones del análisis de redes sociales* (Ediciones Universidad Bolivariana, 2005) junto a J.I. Porras; *La integración social de los*

jóvenes en Chile 1994-2003. Individualización y estilos de vida de los jóvenes en la sociedad del riesgo (USACh/INJUV, 2004). Actualmente dirige un proyecto del Fondo Nacional de Desarrollo Científico y Tecnológico (FONDECYT) sobre elites políticas y es coinvestigador en otro sobre estratificación.

ROLANDO FRANCO
rfranco@flacso.cl

Profesor e investigador de la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO, Chile), consultor de diversos organismos internacionales, ex director de la División de Desarrollo Social de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), doctor en Derecho y Ciencias Sociales y magíster en Sociología. Ha escrito extensamente sobre temas de desarrollo social y políticas sociales. Sus últimos libros, en coautoría con E. Cohen, son: *Gestión social. ¿Cómo lograr eficiencia e impacto en las políticas sociales* (México, Siglo XXI Editores, 2005) y *Transferencias con corresponsabilidad. Una mirada latinoamericana* (México, FLACSO, 2006).

NELSON DO VALLE SILVA

Bachiller en Ciencias Económicas por la Pontificia Universidad Católica de Río de Janeiro, máster en ciencias de la informática (PUC-Río, 1971), máster y doctor en Sociología por la Universidad de Michigan, profesor titular del Instituto Universitário de Pesquisas do Rio de Janeiro (IUPERJ). Ha publicado innumerables artículos en revistas y colecciones nacionales e internacionales, así como libros de divulgación científica.

MANUEL MORA Y ARAUJO

Licenciado en Sociología, diploma de posgrado (máster) en Sociología por la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO, Chile, 1963); estudios de posgrado en la Universidad de París, Sorbonne (École Pratique des Hautes Études), 1964; y en el International Peace Research Institute, Oslo (1965). Ha ejercido la docencia y actualmente es profesor de Marketing Político (Maestría en Ciencia Política, Universidad del Centro de Estudios Macroeconómicos de Argentina, UCEMA) y profesor de la Maestría en Periodismo de la Universidad Torcuato Di Tella/La Nación, 2004. Es también Director del Centro Internacional de Opinión Pública, Instituto Torcuato Di Tella, Director de Ipsos-Mora y Araujo y de Mora y Araujo & Asociados Comunicación Institucional S.A., Presidente de Investigación

y Consultoría Agropecuaria S.A. (ICASA) y miembro del Consejo Editorial del diario *El Cronista Comercial*, Presidente del Consejo de Dirección de la Universidad Torcuato Di Tella, 2001. Es autor y coautor de diversos libros, entre ellos: *El voto peronista* (Buenos Aires, Sudamericana/ITDT, 1980); *Qué nos pasa a los argentinos* (Buenos Aires, Sudamericana/Planeta, 1985); *Liberalismo y democracia: testimonios de una década* (Buenos Aires, Manantial, 1988); *Ensayo y error* (Buenos Aires, Planeta, 1991); y *El poder de la conversación: elementos para una teoría de la opinión pública* (Buenos Aires, La Crujía, 2005).

ESTE LIBRO HA SIDO POSIBLE
POR EL TRABAJO DE

Comité Editorial Silvia Aguilera, Mauricio Ahumada, María Bohigas, Carlos Cociña, Mario Garcés, Luis Alberto Mansilla, Tomás Moulian, Naín Nómez, Julio Pinto, Paulo Slachevsky, Hernán Soto, José Leandro Urbina, Verónica Zondek **Proyectos** Ignacio Aguilera **Secretaría Editorial** Alejandra Césped **Dirección de Arte** Txomin Arrieta **Diseño y Diagramación Editorial** Ángela Aguilera, Paula Orrego, María Francisca Huentén, Rodrigo Urzúa **Corrección de Pruebas** Raúl Cáceres **Exportación** Ximena Galleguillos **Página web** Leonardo Flores **Secretaría Distribución** Sylvia Morales **Ventas** Elba Blamey, Luis Fre, Rodrigo Jofré, Marcelo Melo **Administración y Bodegas** Leonidas Osorio, Nelson Montoya, Jorge Peyrellade, Jaime Arel **Librerías** Nora Carreño, Ernesto Córdova **Secretaría Gráfica LOM** Aracelly González **Servicio al Cliente** Elizardo Aguilera, Carlos Bruit, José Lizana, Edgardo Prieto **Diseño y Diagramación Computacional** Guillermo Bustamante, César Escárate, Claudio Mateos **Secretaría Imprenta** Mónica Muñoz **Producción** Juan Aguilera, Eugenio Cerda **Impresión Digital** Carlos Aguilera, Efraín Maturana, William Tobar **Preprensa Digital** Ingrid Rivas, Daniel Véjar **Impresión Offset** Eduardo Cartagena, Luis Palominos, Rodrigo Véliz, Francisco Villaseca **Corte** Eugenio Espíndola, Sandro Robles **Encuadernación** Bruno Cáceres, Rodrigo Carrasco, Sergio Fuentes, Aníbal Garay, Pedro González, Carlos Muñoz, Luis Muñoz, Marcelo Toledo **Despachos** Miguel Altamirano, Pedro Morales **Administración** Mirtha Ávila, Alejandra Bustos, Diego Chonchol, César Delgado, Marcos Sepúlveda.

LOM EDICIONES

LOM PALABRA DE LA LENGUA YÁMANA QUE SIGNIFICA **SOL**

Franco, Rolando (editor)
Estratificación y movilidad social en América Latina [texto impreso] . Rolando Franco; Raúl Atria, Arturo León (editores) -- 1ª ed. -- Santiago: LOM Ediciones, 2007.
616 p.: 16 x 21 cms. (Colección Ciencias Humanas)

R.P.I.: 163.484
ISBN: 978-956-282-900-7

1. Movilidad social - América Latina 2. Condiciones Sociales - América Latina I. Título. II. Serie

Dewey: 305.513. -- edd 21
Cutter: F825e

Fuente: Agencia Catalográfica Chilena

© Naciones Unidas, 2007

© LOM Ediciones
Primera edición, 2007

I.S.B.N: 978-956-282-900-7
Registro de Propiedad Intelectual Nº: 163.484

Diseño, Composición y Diagramación:
Editorial LOM. Concha y Toro 23, Santiago
Fono: (56-2) 688 52 73 Fax: (56-2) 696 63 88
web: www.lom.cl
e-mail: lom@lom.cl

Impreso en los talleres de LOM
Miguel de Atero 2888, Quinta Normal
Fonos: 716 9684 - 716 9695 / Fax: 716 8304

Impreso en Santiago de Chile

ESTA PUBLICACIÓN HA SIDO POSIBLE GRACIAS AL APOYO DE GTZ.

13 AGO 2003