

Distr.
RESTRINGIDA

LC/R.2034
13 de octubre de 2000

ORIGINAL: ESPAÑOL

CEPAL

Comisión Económica para América Latina y el Caribe

LA ACTUALIDAD DE VIEJAS TEMÁTICAS: SOBRE LOS ESTUDIOS DE CLASE,
ESTRATIFICACIÓN Y MOVILIDAD SOCIAL EN AMÉRICA LATINA

Este documento fue preparado por Carlos Filgueira, consultor de la División de Desarrollo Social de la CEPAL. Las opiniones expresadas en este documento que no ha sido sometido a revisión editorial, son de la exclusiva responsabilidad del autor y pueden no coincidir con las de la Organización.

00-10-924

INDICE

	<u>Página</u>
Introducción	1
I. EL PARADIGMA CLÁSICO EN LOS ESTUDIOS DE ESTRATIFICACIÓN Y MOVILIDAD SOCIAL	4
A. LOS ESTUDIOS PIONEROS SOBRE LA ESTRATIFICACIÓN Y MOVILIDAD SOCIAL	5
1. Sobre la movilidad estructural	5
2. El cambio estructural: la instalación de la marginalidad urbana	8
3. Las dos caras de la movilidad	8
B. APORTES Y LIMITACIONES DEL PARADIGMA	10
II. ESTRUCTURA DE OPORTUNIDADES Y ESTRATIFICACIÓN: HACIA UN MODELO INTEGRADO	11
III. CAMBIO Y ESTRUCTURA DE OPORTUNIDADES	13
A. LAS RESPUESTAS A LOS CAMBIOS MACROSOCIALES EN EL MUNDO DESARROLLADO	14
B. UN EJERCICIO COMPARATIVO: EL IMPACTO EN AMÉRICA LATINA	17
1. El trabajo en América Latina	19
2. La reciente expansión del trabajo femenino	20
3. Cambios en las formas de contratación y organización del trabajo	21
IV. ACERCA DE LAS FORMAS DE CAPITAL SOCIAL: COMUNIDAD Y FAMILIA	24
A. LA IMPORTANCIA DE LOS LAZOS FUERTES	25
B. LA FORTALEZA DE LOS LAZOS DÉBILES	27
C. EL APORTE DEL "CAPITAL SOCIAL" AL MODELO INTEGRADO DE ESTRATIFICACIÓN	30
V. LOS REGÍMENES DE "WELFARE"	30
VI. COMENTARIOS FINALES Y ALGUNAS SUGERENCIAS PARA EL DEBATE	32
A. SOBRE ESTRATEGIAS	32
B. SOBRE CONTENIDOS	34
BIBLIOGRAFÍA	37

Introducción

El presente trabajo responde a la invitación que me hiciera la División de Desarrollo Social de la CEPAL para realizar una exploración preliminar sobre el estado actual de los estudios de Estratificación Social en América Latina. Las razones sustantivas para "reabrir" el tema son muchas y de diversa naturaleza aunque tal vez, dos son las más importantes. Por una parte, la necesidad de comprender los cambios que se están produciendo en la naturaleza de los sistemas de estratificación social en la región como resultado del impacto de las grandes transformaciones de tipo "macrosocial" actualmente en curso a escala mundial. Por otra parte, la relativa carencia de conocimientos y de investigación sobre un tópico que ocupó antes un lugar central en la agenda de investigadores e instituciones de América Latina pero que ha perdido presencia si se lo compara con otros temas de indagación.

Desde hace varias décadas el tema ha perdido peso relativo y no se cuenta entre los tópicos predominantes de la problemática del desarrollo. Lo que pareció insinuarse en las décadas de los sesenta y setenta como un inicio promisorio de los estudios comparativos de estratificación y movilidad social, se fue perdiendo gradualmente en las décadas subsiguientes. Tal vez, como ejemplo más notorio, puede citarse el clásico estudio comparativo sobre estratificación y movilidad realizado en las ciudades de San Pablo, Buenos Aires, Montevideo y Santiago de Chile en torno a los sesenta, seguramente la investigación más ambiciosa y de mayor envergadura de la época, que no tuvo, en rigor, suficiente continuidad en las décadas subsiguientes.

En contraste con la trayectoria de América Latina, desde la década de los cincuenta pero sobre todo durante los últimos 30 años, los estudios de estratificación y movilidad social a escala internacional -sobre todo en Europa y los Estados Unidos- han mantenido su vigencia y se han constituido en una de las principales áreas de la indagación social. Cualquiera sea el criterio que se adopte, no cabe duda que existe en la actualidad una comunidad de investigadores e instituciones que comparten un interés común en el tema, desarrollan periódica u ocasionalmente proyectos comparativos en gran escala, y tienen una presencia creciente en materia de publicaciones. Durante estos últimos años se ha fortalecido y ampliado el número de investigadores que en mayor o menor medida, participan de cierto lenguaje común, de técnicas y metodologías similares y de un intercambio intenso sostenido por el debate y la fertilización cruzada sobre aspectos diversos de la movilidad y estratificación. Independientemente de que no exista un paradigma común, no es difícil identificar un proceso destacado de acumulación de conocimientos como resultado de la actividad de investigación sobre el tópico. Por esta razón, los países europeos y los Estados Unidos disponen hoy de un mayor conocimiento que América Latina sobre la estructura social, sus tendencias de cambio, los alineamientos de clase, la movilidad social y la distribución del poder y el prestigio en sus sociedades.

En América Latina, la suerte de los estudios de estratificación social estuvo ligada a la discontinuidad de los grandes paradigmas teóricos que le sirvieron de apoyo cuando no, al franco retroceso de algunos. También influyó en estos resultados el bajo grado de "densidad académica" de la región comparativamente con los países desarrollados. En la medida en que los estudios de estratificación y movilidad social tuvieron una carga conceptual y teórica fuerte, el sitio natural de su desarrollo estuvo dado por un referente igualmente fuerte en la academia.

Uno de los factores contribuyentes a la pérdida de relevancia de los estudios de estratificación y movilidad social comparados en la región, estuvo dado por el vuelco de los estudios sociales hacia los problemas de pobreza y exclusión social. Sin perjuicio de reconocer que este tipo de orientación, comprende parcialmente aspectos de distribución, inequidad, y en general no son ajenos al análisis de la estratificación, debe reconocerse que no es lo mismo focalizar la indagación aisladamente sobre grupos sociales que se encuentran en los extremos de la estratificación social que hacerlo a partir de su consideración sistémica al interior de la totalidad de la estructura de estratificación social. Como resultado, sobre América Latina conocemos hoy día por ejemplo, mucho más sobre 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 en el tratamiento de los problemas de pobreza ha existido una evolución favorable en materia de análisis empírico y conceptual que favorece una aproximación a los temas de estratificación y movilidad. En la región como en el resto del mundo, el problema del desarrollo social ha adquirido renovado vigor luego de la poca atención que recibiera en los años ochenta. Ello ha permitido el desarrollo de una serie de conceptos, índices e indicadores que procuran representar el fenómeno de la pobreza y más en general la evolución del bienestar de los sectores más carenciados. La línea de pobreza, en tanto aproximación unidimensional por ingresos, se ha constituido en una medida de amplia difusión y de mayor comparabilidad que hace una década. A su vez la construcción del índice de necesidades básicas apoyado en un conjunto de indicadores de bienestar social, ha permitido un importante avance en la captación del fenómeno de la pobreza, tanto por su desagregabilidad dimensional como territorial.

En la medida que la problemática del desarrollo social creció en importancia, también creció la complejidad de los abordajes. Las medidas arriba detalladas constituyeron y constituyen una piedra angular de la nueva literatura relativa al desarrollo social. Pero estas aproximaciones resultan insuficientes al formularse preguntas que procuran comprender aspectos dinámicos del fenómeno de la pobreza. En la región, estos desafíos han sido recientemente abordados por la CEPAL y por la sede de la misma en Montevideo, desde donde se ha procurado desarrollar categorías conceptuales novedosas que permitan captar la heterogeneidad, transformación y dinámicas endógenas del fenómeno de la pobreza. Lo que importa al respecto es que todas estas formulaciones son, por extensión, capitalizables para una renovación de los marcos conceptuales de los estudios de estratificación y movilidad social.

En particular, los conceptos de vulnerabilidad y marginalidad, han venido a enriquecer el debate sobre la problemática social. El primero hace su aporte en tanto 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), las cuales pueden encontrarse 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 tan sólo los ejemplos más gruesos de una conceptualización que observa el fenómeno del bienestar social desde una perspectiva intrínsecamente dinámica.

El segundo concepto, la idea de marginalidad, retoma una vieja tradición norteamericana que se ha preguntado sobre el círculo vicioso de la pobreza, y desde allí innova en materia conceptual y de análisis empírico. La marginalidad, en este sentido, no constituye meramente una situación de privación material, sino que denota por sobre todas las cosas un posicionamiento social más general que coloca al individuo fuera de los canales y espacios "normales" y "legítimos" de producción y reproducción social. Asociado a este posicionamiento se encuentran pautas

comportamentales y actitudinales que tienden a reproducir un círculo vicioso de pobreza y marginación.

Detrás de ambos conceptos se encuentra la noción más general de activos sociales. Ello no significa que la vulnerabilidad y la marginalidad puedan ser simplemente reducidas a una sumatoria de activos sociales, pero muchas de sus dimensiones son ciertamente subsumibles en esta idea más general. La idea de activos sociales resulta aún difusa y de difícil precisión. Preliminarmente puede pensarse en los activos como el conjunto de recursos que una familia posee para mantener o mejorar sus niveles de bienestar. Activos (o "asset" en la terminología sajona) van más allá de los ingresos o capital acumulado por una familia en términos materiales; las redes sociales y familiares de apoyo, el acceso a bienes y servicios provistos por el mercado o por el estado, los niveles de capital humano con que cuenta una familia, son también en esta conceptualización parte de los activos sociales.

Por estas razones, resulta de sentido común afirmar que la suerte y el bienestar de una familia no se determina apenas por su nivel de ingresos o por el empleo. Sin embargo, la ausencia de conceptualizaciones y medidas alternativas, hace que estas dimensiones que en propiedad son descriptivas, se hayan transformado muchas veces en los 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, entonces, una de las vías más promisorias para el desarrollo de un nuevo paradigma de la estratificación social.

Naturalmente, existe una marcada distancia entre el grado de maduración y desarrollo del clásico paradigma de la estratificación social, cuyos orígenes se remontan a mediados del siglo pasado, y los muy recientes pasos que se están dando con la introducción del concepto de activos y con la extensión de nuevas dimensiones incorporadas a una suerte de pre-paradigma¹.

El presente trabajo debe ser entendido como una contribución en esta línea de reflexión. Para su desarrollo se presentará en el apartado que sigue, un breve balance de las enseñanzas que nos dejó la aplicación del "paradigma clásico" de la estratificación y movilidad social en América Latina, sus principales aportes y limitaciones. En el tercer apartado, será introducida la noción de "estructura de oportunidades" como conceptualización básica para la construcción de un modelo integrado de la estratificación y movilidad social. Finalmente los dos apartados siguientes estarán orientados a cubrir respectivamente el análisis de los procesos contemporáneos de cambio macrosocial a nivel mundial y sus impactos sobre la estructura de oportunidades, y una desagregación analítica de las dimensiones de estos cambios. El trabajo se cierra con unas consideraciones finales orientadas a sugerir posibles líneas de acción en materia de investigación.

¹ Durante los últimos años es posible reconocer un interés confluyente que se manifiesta desde diferentes disciplinas, en particular sociología, antropología y ciencia política: además de los estudios de la CEPAL que se refieren más adelante, y la vertiente antropológica de "activos-vulnerabilidad" expuesto por Mosser C. en "The asset vulnerability framework: Reassessing urban poverty reduction strategies", World Development, Vol 26. No.1, The World Bank, 1998, véase, Coleman J., *Foundations on Social Theory*, Cap. 12, Social Capital, Belknap Press, 1993; Bourdieu P., *La Distinción: criterio y bases sociales del gusto*, Taurus, Madrid, 1986; Putnam R. D., "The Prosperous Community: Social Capital and Public Life", American Prospect, 13, 1993; Evans P., *Embedded Autonomy: State and Industrial Transformation*, Princeton University Press, 1995; Granovetter M., "Economic Action, Social Structure and Embeddedness", American Journal of Sociology, No.91, 1985.

I. EL PARADIGMA CLÁSICO EN LOS ESTUDIOS DE ESTRATIFICACIÓN Y MOVILIDAD SOCIAL

El desarrollo inicial de los estudios de estratificación y movilidad social en la región estuvo ligado a las vertientes intelectuales de diferente signo predominantes en la época. En este sentido, fue destacable la influencia de los programas de estudios que realizó Gino Germani y sus equipos desde la Universidad de Buenos Aires, así como otros investigadores de la región como A. Solari desde el Instituto de Ciencias Sociales de Montevideo, B. Hutchinson adscrito al Centro de Pesquisas de Río de Janeiro, G. Costa Pinto, y E. Hamuy en el Instituto de Sociología de la Universidad de Chile. El modelo inspirador en este caso respondió en el caso de muchos autores a la influencia de algunas de las orientaciones dominantes de los estudios de Estratificación Social, como fueron los trabajos pioneros de D. Glass sobre Inglaterra, o de la sociología en los Estados Unidos, en particular, dentro del paradigma estructural-funcionalista. Con las variantes del caso, autores como S. M. Lipset, R. Bendix, O.D. Duncan, J. A. Kahl, P.M. Blau, fueron un referente de esta corriente que a su vez, habían dado continuidad a tres trabajos fundacionales sobre el tema: por una parte el influyente y controvertido trabajo de Davies y Moore "*Some Principles of Stratification*" de 1945 y por otra, el trabajo pionero que sienta las bases de los estudios de movilidad ocupacional de Natalie Rogoff de 1953, "*Recent Trends in Occupational Mobility*", además del trabajo posterior de síntesis contenida en el libro de B.Barber, "*Social Stratification*" de 1957.

También influyeron en el desarrollo del paradigma otras vertientes. En este caso el aporte provino más bien de la tradición intelectual europea o más precisamente de diversas tradiciones, sobre todo a partir de las vertientes marxista y weberiana. En la mayoría de los casos el aporte fue crítico o abiertamente beligerante y en los menos se fundió en forma más o menos armónica con los principios orientadores del paradigma. Al respecto, es distinguible la comunidad de investigadores europeos y en particular ingleses y franceses nucleados en diferentes centros de investigación desde la década de los 50. Entre éstos se destacaron los pioneros estudios E.P. Thompson, D. Lockwood, J.H. Goldthorpe, A. Touraine, los sociólogos "del conflicto", como R. Dahrendorf o J. Rex, además de las elaboraciones marxistas más ortodoxas de L. Althousser, y N. Poulantzas, sin desconocer el impacto que representó la obra de T. H. Marshall y muy en especial su artículo clásico "*Citizenship and social Class*" de 1963. Del otro lado del océano también esta segunda vertiente contó con figuras igualmente influyentes entre las que se destaca sobre todo M. Tumin, H. Gertz, y C.W. Mills.

En tanto el paradigma hizo énfasis en la movilidad social como objeto fundamental de la investigación, las visiones críticas lo hicieron en la conformación de clases o agregados colectivos que se presuponía, constituían las base del poder y del conflicto de la sociedad (identidades, sentimiento de pertenencia, acción colectiva). En la confrontación entre ambas vertientes confluyeron sin duda concepciones más generales sobre la sociedad y lecturas diferentes de los clásicos que no corresponde desarrollar aquí. Pero a partir de una breve genealogía intelectual de las derivaciones de Marx, Weber y Durkheim, es claro que mientras desde las visiones marxistas y de la izquierda se originaron las críticas al carácter conservador de las investigaciones de la movilidad social al ignorar los problemas más relevantes de la estratificación como la división y el conflicto de clases, desde la primer vertiente provino la crítica al carácter forzado e ideológico de la concepción de la sociedad de clases. Más específicamente, el debate refiere sobre todo a la crítica dirigida a los investigadores de los Estados Unidos, bajo el supuesto que conscientemente procuraron distraer la atención sobre las formas de explotación del capitalismo de principios de la segunda mitad del siglo pasado, en aras de una apologética afirmación de los valores individualistas y liberales de la sociedad norteamericana.

El segundo componente de las críticas cruzadas estuvo centrado en las técnicas de análisis. La opción específica de basar los estudios de movilidad y estratificación en encuestas de tipo "survey" y en metodologías cuantitativa de tratamiento de la información, fue percibida desde la vertiente crítica como un componente natural y complementario del conservadurismo sustantivo del análisis de la movilidad en desmedro de otras técnicas más adecuadas para captar la agregación de actores colectivos y la división de clases. Así, la crítica fue doble, asimilando la estrategia de investigación a una ideología conservadora (J.H. Goldthorpe, C. Llewellyn, y C. Payne). Ciertamente, esta división de aguas no fue privilegio exclusivo del área de estudios de la movilidad social sino que impregnó la casi totalidad del debate sociológico en las décadas entre el cincuenta y el setenta.

Aunque en la actualidad queden resabios de esta extrema polarización, no es aventurado afirmar que la mayoría de las confrontaciones se han limado considerablemente hasta el punto en que gran parte de la producción de conocimiento en la actualidad transcurre sobre ciertas bases de confluencia y complementariedad entre las dos perspectivas. Algunos trabajos empíricos como los llevados a cabo sobre todo por Goldthorpe en Inglaterra acerca de la clase trabajadora, y otros teóricos entre los que se destaca el valioso aporte de A. Przeworski, contribuyeron a desplazar el debate desde el campo puramente ideológico².

A. LOS ESTUDIOS PIONEROS SOBRE LA ESTRATIFICACIÓN Y MOVILIDAD SOCIAL

En las ciencias sociales es frecuente que con el pasar del tiempo se pierdan los referentes básicos de las temáticas de estudio que nos antecieron. Qué tipo de preguntas se hacían los investigadores y qué tipo de problemas sociales o sociológicos procuraban resolver son cuestiones de indudable importancia para la investigación contemporánea porque contextualizan y otorgan significado histórico a la producción de las ciencias sociales en un momento determinado. No hay ninguna razón que nos permita pensar que los estudios de la estratificación y movilidad social son una excepción a esta regla. En lo que sigue, se presenta una discusión sobre dos aspectos: a) la realidad que estudiaron los pioneros de los estudios de estratificación en la región sobre fines de los 50 y durante los 60 y 70 de acuerdo al marco paradigmático vigente en la época, y b) sus principales aportes y limitaciones en materia de conocimiento.

Es posible distinguir tres grandes núcleos de conocimiento que pueden ordenar el análisis de acuerdo a la conceptualización convencional de los tipos de movilidad: uno referido a la movilidad estructural, el segundo, a la movilidad de reemplazo o individual, y el tercero, a la marginalidad.

1. Sobre la movilidad estructural

Los primeros estudios sobre la movilidad estructural que realizaron los analistas en América Latina registraron con precisión los efectos positivos del desarrollo económico y productivo sobre la movilidad social. Efectos que se prolongaron a lo largo del siglo pasado y en particular, durante el período de posguerra. Las tendencias seculares en la reducción del sector rural por los efectos de la

² Para una revisión exhaustiva de las corrientes dominantes de la época, véase Crompton R., *Clase y Estratificación: Una introducción a los debates actuales*, Tecnos, Madrid, 1994; Przeworski A. y Saltalamacchia H. R., *El proceso de Formación de Clase*, Cuadernos Teoría y Sociedad, Universidad Autónoma Metropolitana, 1979.

migración rural-urbana, la caída de la ocupación en el sector primario, el proceso de industrialización que con mayor o menor profundidad -o más temprano o tardíamente- afectó a la mayor parte de los países de la región, la urbanización, el creciente grado de "salarización" de la PEA y la expansión del sistema educativo en todos sus niveles, fueron todos procesos que incentivaron la movilidad social ascendente y así lo registraron los estudios de la época³.

No es necesario recurrir a la historiografía para recordar que el período de posguerra fue un período de oro de un siglo de oro del capitalismo mundial. En América Latina adquirió una característica particular al sustentarse en el "modelo de sustitución de importaciones" o de "desarrollo hacia adentro" cuya expresión más significativa fue la formación de una industria protegida con efectos dinámicos sobre la estructura social en varios sentidos: 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 gran mayoría de los países de la región, el período de posguerra correspondió a "la segunda industrialización" que vendría a insuflar nuevo dinamismo al crecimiento de la industria manufacturera iniciado desde principios de siglo en algunos casos. Pero la literatura de la época también registró adecuadamente otras fuentes desde donde provenía el dinamismo. Mostró concluyentemente que además de la industrialización había otros dos motores del cambio y de la movilidad ascendente; uno, constituido por el desarrollo incipiente del sector servicios en general, y el segundo, debido al extraordinario crecimiento de los aparatos del Estado, de la burocracia administrativa pública, de las empresas productivas estatales, así como también, incentivado por la expansión de los sistemas de educación pública y de salud, y por el desarrollo de los aparatos burocráticos encargados de la administración de la seguridad social.

El segundo proceso estructural de largo plazo que incentivó la movilidad ascendente estuvo dado por los cambios 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 reproducción de la población de los sectores más altos de la sociedad. Ello favoreció que los hijos de padres de origen social bajo ocuparan posiciones ocupacionales que no podían ser llenadas por el número de hijos pertenecientes a los estratos más altos. También aquí es identificable un período dorado a partir del cual la transición demográfica en sus etapas iniciales e intermedia tiene como efecto estimular la movilidad social. Sobre la década de los 60 algunos pocos países de la región ya se encontraban en fases avanzadas de la transición demográfica aunque la

³ Entre los trabajos de la época se señalan: Germani G., "La movilidad social en la Argentina" en *Política y Sociedad en una época en Transición*, Ed. Paidós, B. Aires, 1971; Costa Pinto E., "Social Stratification in Brazil: A General Survey of some recent Changes", Third World Congress of Sociology, Amsterdam, 1956; del mismo autor, "Estratificação social e desenvolvimento econômico", Boletim do Centro Latinoamericano de Pesquisas em Ciências Sociais, V.2, No. 3, Río de Janeiro, 1959; Hutchinson B., "Social Mobility Rates in Buenos Aires, Montevideo and Sao Paulo: a Preliminary Comparison", América Latina, Año V, 1962; Solari A., "Las clases sociales y su gravitación en la estructura política y social del Uruguay", Rev.Mex.Soc. 18(2), México 1956. Solari A., y Labbens J., Movilidad social en Montevideo, Boletim do Centro Latino-Americano de Pesquisas em Ciências Sociais, 4(4), Rio de Janeiro, 1961. Gibbs J. y Browning H., "The Division of Labor and the Organization of Production in twelve Countries", American Sociological Review, Vol 31, No. 1, 1966; Kahl J.A., *La industrialización en América Latina*, Fondo de Cultura Económica, México, 1965. Iutaka S., "Social Stratification research in Latin America", Latin America Research Review, Vol 1, No.1, 1965. Chaplin D., "Peruvian social mobility : revolutionary and developmental potential", Journal of Interamerican Studies and World Affairs, Vol. 10, No. 4, 1968; Bresser Pereira L.C., "The rise of Middle Class in Brazil" en Horowitz L.L., (Ed) *Revolution in Brazil. Politics and Society in a Developing Nation*, Dutton & Co. Inc, N. York, 1964. Whetten N., "El surgimiento de una clase media en México", en AA.VV, *Las Clases Sociales en México*, Ed. Col.Tlapali, México, 1963.

mayoría recién se encontraba en sus inicios. Los efectos demográficos por lo tanto, continuaron haciéndose sentir durante las décadas subsiguientes, sobre todo en las dos inmediatas y sus consecuencias, aunque atenuadas, continúan teniendo algún efecto sobre todo en los países en las etapas más rezagadas de la transición demográfica, aunque desconocemos en la actualidad su real magnitud⁴.

De hecho, las transformaciones productivas en conjunción con la movilidad demográfica inducida por las diferencias de fecundidad entre estratos, actuaron virtualmente como una bomba de succión contribuyendo a estimular una movilidad ascendente excepcional en la mayor parte de los países de la región. Este proceso ocurrió con mayor profundidad y antecendencia en países como Uruguay, Argentina y parcialmente en Chile, como "late comers" del proceso de industrialización, cuya trayectoria no pareció tan 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 hicieron más visibles las consecuencias de los cambios estructurales sobre la movilidad social. Así por ejemplo, los estudios sobre Brasil para el año 1973 pusieron en evidencia el extraordinario efecto de los cambios de la estructura productiva sobre la movilidad social intergeneracional ascendente. Pocos países, si es que alguno, han transitado a lo largo de su trayectoria histórica por una fase tan favorable.

Pastore (1979) mostró que la tasa de movilidad social general de Brasil a inicios de los 70 registraba casi un 60% de individuos móviles con respecto a sus padres en la escala ocupacional, siendo que un 47% habían experimentado una movilidad ascendente⁵. En otras palabras, para toda la población examinada, dentro de los individuos móviles, un 80.6 % habían ascendido mientras que sólo el restante 19.4% lo habían hecho en sentido descendente. La generación de empleo favoreció la rápida consolidación de las nuevas clases medias y altas dependientes (asalariadas) asociadas a los procesos de industrialización, modernización del estado y urbanización, además de dar lugar a un proletariado urbano moderno que se extendería más allá de los confines de 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, fueron creados en Brasil tres millones y medio de puestos de trabajo en ocupaciones medias y altas en el sector terciario (profesionales, empresarios, gerentes, administradores, empleados de oficina y en el sector comercio, además de otras actividades de tipo "white collar") y un número similar de ocupaciones industriales de nivel manual, en desmedro de un crecimiento mucho más reducido de las ocupaciones bajas en el sector primario (Filgueira, C.H. 1984).⁶ Esta fue en buenas cuentas, una parte de la realidad que estudiaron los analistas de la estratificación y movilidad social hasta la década de los 70⁷.

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

⁵ Pastore J., *Desigualdade e Mobilidade Social no Brasil*, Editorial Universidade de Sao Paulo, 1979.

⁶ Esto significa por ejemplo que las ocupaciones altas se multiplicaron por casi 2.5 en un período de veinte años y los estratos bajos en el sector secundario lo hicieron por 2.0. Véase, Filgueira C.H., "Estructura y Cambio Social: tendencias recientes en Argentina, Brasil y Uruguay", en Revista Pensamiento Iberoamericano, No.6, Madrid, España. (1984)

⁷ Puede reconocerse una segunda generación de trabajos sobre estratificación y movilidad en América Latina, sobre todo durante la década de los 70, compuesta entre otros por los siguientes trabajos: Balan J., Browning Y. y Jelín E., *Migración, estructura ocupacional y movilidad social: el caso de Monterrey*, Instituto de Investigaciones sociales, UNAM, 1973; Raczinsky D., Posición Socioeconómica y Consistencia de Status de las Ocupaciones, Santiago de Chile, 1971, de la misma autora, "La Estratificación Ocupacional en Chile" en *Los actores de la realidad chilena*, Ed. del Pacífico, Santiago, 1974; Muñoz H., de Oliveira O. y Stern C., *Migración y Desigualdad Social en la Ciudad de México*, UNAM- Colegio de México,

2. El cambio estructural: la instalación de la marginalidad urbana

Al mismo tiempo que operaron estos mecanismos de ascenso social, los estudios de la época también se encargaron de mostrar el lado problemático del cambio estructural. No todos los inmigrantes de origen rural y no todos los hijos de nacidos en hogares urbanos de nivel social bajo con alta fecundidad, encontraron fácilmente su lugar en el mercado de trabajo urbano. Con el incremento de la urbanización la literatura de la época registró el crecimiento de los cinturones periféricos de pobreza urbana, "poblaciones", "callampas", "cantegriles", o "villas miseria", que se manifestaron como la consecuencia más visible de una limitada integración social, del insuficiente dinamismo del mercado de trabajo para absorber la población inmigrante, con la secuela de problemas aparejados por el empleo precario y la informalidad, el desempleo abierto o el subempleo, que se sumaron al acceso restringido al sistema educativo y a la salud, y a las limitaciones al ejercicio pleno de la ciudadanía política. Así, no fue casual que en este período por primera vez en la región se comenzara a discutir y adquiriera notoriedad el tema de la "marginalidad".

Esta otra cara que contrasta con la "movilidad fácil" se observaba en el mismo ejemplo de Brasil de los años 70. Si bien la expansión de las ocupaciones medias y altas tuvieron los efectos indicados antes sobre la movilidad ascendente, las ocupaciones que más crecieron relativamente en el período de 20 años fueron las correspondientes a las de menor calificación en el sector terciario y de servicios. Mientras la PEA general se multiplicó por 1.8 en dos décadas, esas ocupaciones se multiplicaron casi cuatro veces, pasando de 830.000 a más de tres millones. Aunque en la década de los 70, la proporción relativa de la población ocupada en estas condiciones no fuera muy elevada en relación a la PEA total, tanto en Brasil como en la mayor parte de los países de la región, lo que los estudios de la época estaban registrando era un proceso que recién se encontraba en su fase inicial y que luego vendría a ser uno de los rasgos característicos de la estructura social urbana de la región en las décadas siguientes.

3. Las dos caras de la movilidad

El segundo aspecto problemático que mostraron las investigaciones fue el comportamiento de la movilidad denominada indistintamente como "individual", de "circulación" o de "reemplazo". La visión optimista que se desprendía de los resultados de la movilidad estructural tenía también otra cara cuando se examinaban los procesos intrínsecos de movilidad en la estructura social sin considerar -o controlando- los movimientos inducidos por el cambio productivo o demográfico.

En la medida en que el tipo de movilidad individual es la que califica con más propiedad el grado de apertura de la estructura social para recompensar el desempeño exitoso o al fracaso en la competencia por el acceso a las posiciones sociales más altas o mejor evaluadas, el monto de movilidad en las sociedades se vuelve un indicador importante de lo que se ha llamado el grado de "permeabilidad" de la estructura social. Cuanto más rígido o estamental es un sistema estratificado, menor es la probabilidad de que exista movilidad por reemplazo y en consecuencia, menor es

1977 ; Llach J.J., "Estructura Ocupacional y dinámica del Empleo en la Argentina, Revista Desarrollo Económico, Vol 17, No. 68, 1978; Beccaria L.A., "Una contribución al estudio de la movilidad social en la Argentina. análisis de los resultados de una encuesta para el Gran Buenos Aires", en Revista Desarrollo Económico, Vol 2, 1978; Filgueira C. H., **Expansión Educativa y Estratificación Social en América Latina**, CEPAL, B. Aires, 1976; Filgueira C. H. y Geneletti C., **Estratificación y Movilidad Ocupacional en América Latina**, CEPAL, Santiago de Chile, 1981, además de los trabajos posteriores a la década de los 60 de Germani G. (UBA) y Solari A. (CEPAL), y parte de la producción sobre el tema realizada en Brasil citada en una nota aparte.

también la probabilidad de que las posiciones ocupacionales sean ocupadas de acuerdo a calificaciones y capacidad de desempeño. En el caso extremo, la movilidad tiende a ser nula cuando, por ejemplo, las posiciones sociales que ocupa una nueva generación provienen exclusivamente del origen familiar o de factores adscriptivos. O lo que es lo mismo, cuando el destino de una persona está determinado desde su nacimiento. En este caso extremo, la redistribución del poder y el prestigio en la sociedad no tendría lugar.

La investigación realizada en el período aportó una diversidad de trabajos cuyas conclusiones confirmaban el lado problemático de la movilidad individual. Los dos estudios referidos sobre Brasil, a modo de ejemplo, tanto el de N. do Valle Silva como el de J. Pastore, pusieron en evidencia las contradicciones de la modernización expresada por la tensión entre cambio y continuidad. Cuando los autores examinan el comportamiento de la movilidad bajo la hipótesis de movilidad estructural nula, el escenario resultante es enteramente diferente al que deriva de la movilidad global. Brasil aparece como una sociedad que se caracteriza por tres rasgos:

- 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),
- las distancias de la movilidad entre puntos de la escala ocupacional tiende a reducirse a movimientos entre posiciones contiguas (movilidad de tramos cortos) y,
- 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 mediar las transformaciones estructurales, el cuadro de la estratificación social y de la movilidad ocupacional en Brasil en los inicios de los 70 correspondía a una sociedad con muy bajo grado de "permeabilidad" y bajas chances de movilidad ascendente. A pesar de que la movilidad ascendente *global* en Brasil sólo era superada por los Estados Unidos de acuerdo a los estudios comparativos del período, esta posición pasaba a ser la más desfavorable cuando se comparaba la movilidad de circulación o individual con otros países como el Reino Unido, Alemania, Yugoslavia, Argentina o Italia. Ya los estudios realizados durante la década de los 60 habían mostrado esta pauta, sobretudo en la comparación de Brasil con Argentina y Uruguay. El mayor monto 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 una mayor permeabilidad de la estructura social. En otras palabras, sociedades relativamente más abiertas en comparación con el resto de la región. En Brasil en cambio, todo indicaba que la movilidad debía atribuirse a un proceso de expansión de la estructura ocupacional y no a una mejor utilización de las posiciones existentes (Pastore, 1979)⁸. Las altas tasas globales de movilidad ascendente ocultaban una rigidez de la estructura social en términos de "permeabilidad" que se haría sentir en forma crítica en la medida en que los procesos estructurales y demográficos de inducción de la movilidad social ascendente tendieran a cancelarse.

⁸ Pastore J., op.cit. 1979. Pastore citando a Cardoso F. E., "Industrialização, estrutura ocupacional e estratificação social na América Latina", en Mudanças Sociais na América Latina, Difusão Europeia do Livro, São Paulo, 1969, indica que este rasgo de la movilidad social fue el patrón más general de la región.

B. APORTES Y LIMITACIONES DEL PARADIGMA

Independientemente de los otros aportes que trajo consigo la aplicación del paradigma clásico de la estratificación en América Latina, los tres puntos señalados, a pesar de su carácter excesivamente simplificado, son suficientes para indicar el indudable poder analítico que tuvo el paradigma para desentrañar las principales características de la estructura social que se cristalizan en el período de industrialización y modernización de la región, y sus variantes entre países. Conviene recordar, sin embargo, que además de la centralidad que ocupa la dimensión ocupacional como estatus determinante de la estratificación y la movilidad social en general -aspecto sobre el cual existió un amplio consenso entre los analistas-, el paradigma también comprendió el análisis del logro de estatus ("status attainment"), incorporando además de la ocupación las posiciones referidas a la educación y los ingresos⁹. El supuesto en este caso, fue el de la existencia de una relación de contingencia entre el logro educativo, como requisito de acceso a mejores posiciones en la estructura ocupacional, y éstas como determinantes de los niveles de ingreso. Por lo menos ese fue el marco de referencia orientado por la utopía de la construcción de "sociedades abiertas" de intensa movilidad social. En este sentido, no sería difícil señalar otros aportes del paradigma que comprendieron el estudio de la expansión del sistema educativo, los desajustes entre los órdenes de estatus de la estratificación, los tipos de configuraciones de estatus (equilibrio, balance o cristalización de estatus) las evidencias de procesos de "devaluación educativa", y así por delante. En términos generales, puede afirmarse que el paradigma clásico de la estratificación y movilidad no sólo permitió describir las tendencias de la composición de clases en momentos de la gran mutación hacia la sociedad industrial, sino que hizo evidente y anticipó muchas de las tendencias y tensiones que se insinuaban como condiciones que luego vendrían a incidir en el desarrollo posterior de los países de la región.

Pero el paradigma al mismo tiempo que mostró muchas cosas, también ocultó otras. En particular, con respecto a los mecanismos sociales y políticos que inciden en las chances de movilidad social y, más en general, en el desempeño de las personas en el sistema estratificado. Por razones muy diferentes a las que se han esgrimido, es cierto que el paradigma estuvo fuertemente sesgado hacia los mecanismos de mercado, por lo menos en el sentido de una consideración exclusiva que se atribuye a los statuses propios del mercado, y más en particular del mercado de trabajo, ocupación e ingresos, y a la inversión en capital humano a través de la competencia en el sistema educativo. En este sentido, el paradigma tuvo también un sesgo hacia una visión liberal del orden social y de la distribución del poder y el prestigio. Podría afirmarse aún, que cuando se introdujeron dimensiones de otro tipo como la demográfica, su incorporación estuvo subordinada a sus efectos sobre el mercado de trabajo. Como resultado de estas opciones, no fue infrecuente que en los estudios de "status attainment" la varianza no explicada por los factores endógenos del paradigma no haya sido un punto focal de indagación ni existiera mayor preocupación por una "caja negra" que era necesario abrir.

Es por estas razones, que las elaboraciones teóricas así como la investigación en otras áreas ajenas al paradigma se vuelven relevantes para su reconsideración. En especial, las líneas teóricas elaboradas en los estudios sobre "activos" o "tipos de capital", y el desarrollo conceptual en torno a los tipos de "regímenes de welfare". La discusión de estos puntos será el objetivo del siguiente apartado.

⁹ En América Latina, a diferencia de los estudios en el norte, fue notoria la ausencia de la consideración del estatus étnico.

II. 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. Naturalmente, la estructura de oportunidades no es estática. Cambia con el tiempo y varía en un mismo tiempo entre diferentes países o sociedades. Tales cambios tienen importantes efectos sobre las chances diferenciales de movilidad social de los miembros de la sociedad 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 han distinguido tres tipos de procesos que inciden en la transformación de la estructura de oportunidades: productivos, demográficos y migratorios.

a) La expansión general de la estructura económica y social es sin duda el factor considerado como el de mayor incidencia en el cambio de la estructura de oportunidades y no hay mucho que agregar a lo ya avanzado en el apartado anterior¹⁰. Las fuentes de tales transformaciones pueden provenir 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.

b) En segundo lugar, como ya se vio, uno de los mecanismos menos tangibles contribuyentes a los cambios en la estructura de oportunidades corresponde al campo de 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, se generan condiciones positivas para el ascenso de los estratos bajos. El fracaso de la reproducción de los primeros que en el caso extremo no llegan a tener el número suficiente de hijos para su propia reproducción, genera un vacío abriendo oportunidades para los últimos. Si a ello se suma una estructura productiva en expansión, los efectos mutuos multiplican las chances de que por una vía u otra aumente la probabilidad de ascenso social de los individuos de los estratos más bajos de la sociedad. Naturalmente, el referente conceptual para estimar el efecto de tales cambios se encuentra en la teoría de la transición demográfica¹¹.

¹⁰ De acuerdo a los estudios históricos sin embargo, es discutible que la movilidad estructural haya sido siempre más importante que otros procesos en la determinación de la "estructura de oportunidades". Sibley E., mostró que en las primeras etapas de la industrialización, la movilidad inducida por efectos demográficos y migratorios fueron más importantes que los cambios estructurales en los Estados Unidos. Sibley E., "Some Demographic Clues to Stratification", en *American Sociological Review*, No. 7, 1942.

¹¹ Las etapas de la transición demográfica permiten trazar los límites de la "ventana de oportunidades" demográficas de la región y las variaciones entre países. La noción de "ventana de oportunidades" se 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 población total) la misma idea se puede extender a los diferenciales de fecundidad entre estratos sociales. Al respecto, para quién se interese en el tema, véase las estimaciones de Duryea S. y Székely M., "Labor Markets in Latin America: A Supply-Side Story", en IADB, 1998, así como Magno de Carvalho J. A., "The Demographics of Poverty and Welfare in Latin America: Challenges and Opportunities", en Tokman V. y O'Donnell G. (Eds) **Poverty and Inequality in Latin America: Issues and Challenges**, University of Notre Dame Press, 1998.

c) El tercer mecanismo considerado tradicionalmente corresponde a los efectos de los desplazamientos poblacionales. El tipo predominante de movilidad geográfica de la población puede ser considerado como un tercer mecanismo de cambio de 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 compuesto por inmigrantes de nivel social bajo, presiona la estructura de estratificación en el sentido de endurecer la estructura de oportunidades de los estratos bajos urbanos ya consolidados. Al mismo tiempo, y dado que genera un escenario de mayor competencia, resiente las posibilidades de absorción de los nuevos inmigrantes. Lo mismo ocurre, por ejemplo, con el tipo de migración compuesta predominantemente por individuos de clase media, reduciendo las chances de ascenso de los sectores bajos dependiendo igualmente de la expansión en otras esferas. La inmigración no tiene por lo tanto efectos unívocos. 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 otro, las condiciones estructurales de los lugares de origen y destino de los inmigrantes.

En cuanto a los otros mecanismos que afectan la estructura de oportunidades no considerados en los estudios de estratificación y que a menudo se confundieron con la movilidad inducida por cambios productivos, desplazan el centro de atención desde los tres mecanismos señalados hacia una visión más integral, no puramente de mercado, incorporando los planos de la política y la sociedad. Al respecto, puede afirmarse que:

d) La estructura de oportunidades para todos o para una parte de los grupos o miembros de la sociedad cambia también por factores relativos a las políticas de gobierno. En la medida en que las políticas de welfare comprende aspectos redistributivos e intencionalmente están dirigidas a modificar la distribución que se produce directamente por la vía del mercado, o son diseñadas para incentivar o conservar la estructura de desigualdad que induce el mercado, las características de los regímenes de "welfare state" son una de las variables más relevantes para 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 con más de 65 años, en sociedades que tienen una cobertura alta y diversificada de la seguridad social en contraste con las que no la tienen. Ciertamente, los efectos de las políticas públicas no se limitan a la seguridad social, el cambio de los sistema impositivo, o el grado de protección o desprotección de las importaciones y exportaciones, afectan a los miembros de la sociedad abriendo o cerrando oportunidades o favoreciendo a unos grupos en desmedro de otros. Incluso, políticas públicas con efectos indirectos aparentemente remotos, actúan en el mismo sentido al establecer por ejemplo, la normativa sobre los límites de 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 ocupaciones específicas.

e) Por último, 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. El establecimiento de sistemas informales basados en la creación de relaciones estables y continuas que se organizan en torno a vínculos determinados por obligaciones recíprocas, por normas y sanciones, y por principios de autoridad, afectan la estructura de oportunidades. La inserción en redes con elevado grado de capital social y la mayor disponibilidad de activos que circulan en las mismas (confianza, apoyo mutuo, información, influencia) mejoran las chances de desempeño de los individuos en el sistema de estratificación. En este sentido, la familia ha sido considerada tradicionalmente como uno de los principales núcleos de capital social así como otros tipos de sistemas informales propios de la comunidad. Entre los mismos, se han destacado aquellos que se forman en torno a la etnia, la religión o la migración. En el tratamiento contemporáneo del tema, la relación entre estructura de

oportunidades y pérdida del capital social familiar y comunitario ocupa un lugar destacado en la medida en que remite el análisis a los procesos de expansión del "estado de bienestar", cambios en la organización de la familia y debilitamiento de las formas precapitalistas de protección social (Esping- Andersen, 1999; Filgueira C. H. 1999)¹². El referente teórico más general en este caso son los trabajos de Coleman (1990) y Bourdieu P. (1986)¹³ aunque desde las vertientes culturalistas, el concepto de "asociativismo horizontal" de Putnam (1993 y 1995) y sus estudios sobre el norte de Italia y los Estados Unidos (heredero de la tradición comunitaria horizontal británica) también aportan una visión agregada para la caracterización de contextos societales más dinámicos, con estructuras de oportunidades más favorables para los miembros de la sociedad, a la vez que más proclives al crecimiento económico¹⁴.

La utilidad de considerar estos dos últimos mecanismos desde la perspectiva de la reconsideración del paradigma clásico indica que hay otras buenas razones para creer en las ventajas de una aproximación a la estratificación de tipo mercado - no-mercado. La inclusión de dimensiones sociales en términos de activos movilizables por los hogares y las personas no sólo mejora la capacidad de explicar los desempeños en el mercado sino que remite el análisis a otros aspectos fundamentales de la estratificación social: los principios que guían los criterios de diferenciación social y las transformación de esos criterios. Si uno de los problemas del paradigma clásico es su excesiva atadura a la dimensión empleo, la consideración de las diversas formas de capital abren el camino para la discusión de otros principios ordenadores de la diferenciación social. En particular, la cuestión actualmente en debate acerca de la relevancia de los estilos de vida y consumo como alternativa estructuradora de la diversidad del orden social en oposición o en paralelo con la determinación del empleo, o si se quiere, acerca de la pregunta sobre la vigencia actual del "paradigma productivista".

Naturalmente, ello conduce a la pregunta acerca de qué ha cambiado para que la necesidad de revisar el paradigma clásico se haga evidente. No parece haber una respuesta definitiva acerca del punto aunque las razones que se aducen se remiten a la incapacidad de la teoría sociológica contemporánea de dar respuestas idóneas a las recientes transformaciones macroestructurales. En principio, tal hipótesis no parece del todo plausible o por lo menos está mal formulada. La carencia explicativa del paradigma clásico existió con independencia de los "cambios objetivos". Lo que sí ocurrió es que estos cambios hicieron más evidente sus limitaciones. Precisamente, en el punto que sigue serán discutidos estos aspectos.

III. CAMBIO Y ESTRUCTURA DE OPORTUNIDADES

La estructura de oportunidades puede cambiar en forma discreta y gradual o hacerlo en forma abrupta y acelerada. También puede cambiar dentro de los marcos de un sistema productivo

¹² Esping-Andersen G., op. cit., 1999; Filgueira C.H., "Vulnerabilidad, Activos y Recursos de los Hogares: una exploración de Indicadores", en Kaztman R. (Coord) *Activos y Estructura de Oportunidades: estudio sobre las raíces de la vulnerabilidad social en Uruguay*, Cepal, Oficina de Montevideo, 1999.

¹³ Coleman J.S., *Foundations of Social Theory*, op.cit.,1990; Bourdieu P., op.cit.1986.

¹⁴ Al respecto, es de interés registrar el debate actual entre las vertientes culturalistas y las teorías del Nuevo Institucionalismo. En particular, Putnam R., *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*, Princeton University Press, 1993; del mismo autor, "Bowling Alone: America's Declining Social Capital", en *Journal of Democracy*", V.6, No. 1, 1995; Evans P., *Embedded Autonomy: State and Industrial Transformation*, Princeton University Press, 1995; del mismo autor, "Government Action, Social Capital and Development: Reviewing the Evidence on Synergy", en *World Development*, V.24, No. 6, 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 A., "Social Capital: Its Origins and Applications in Modern Sociology", en *Annu. Rev. Sociol.*, 1998.

determinado o puede hacerlo 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 los cambios estructurales generen una movilidad social de "status" que involucra 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 status alude a procesos masivos que alteran el destino de una parte más o menos importante de los grupos, clases o segmentos de la sociedad. Adicionalmente, cuando la estructura de oportunidades se transforma de manera radical debido a un cambio de sistemas, es más probable que se modifique la estructura global de estratificación afectando a casi la totalidad del ordenamiento jerárquico de la sociedad. También, como regla general, es más probable que las consecuencias de los cambios discretos y graduales puedan ser absorbidos sin mayor conflictividad por los formatos institucionales y políticos preexistentes en contraste con el virtual desborde de los formatos institucionales y regulatorios que suelen producirse en presencia de cambios radicales.

Existen 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. Por lo menos, hay un creciente consenso entre los analistas acerca de las características 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 cuanto a las implicaciones de dichos cambios. Mientras que algunos lo perciben positivamente, otros no son igualmente optimistas sobre sus consecuencias.

A. LAS RESPUESTAS A LOS CAMBIOS MACROSOCIALES EN EL MUNDO DESARROLLADO

Al respecto, las visiones optimistas retoman algunos de los principales argumentos de la literatura de los años 50 y 60 en los Estados Unidos e Inglaterra o de la "teoría de la modernización" percibiendo los cambios operados como consecuencia de la globalización como una continuidad de estructuras que incentivan la movilidad social ascendente, el desbloqueo de factores adscriptivos, la igualdad, y la permanencia de compatibilidades que hacen posible la convivencia de la democracia con la puja de los intereses de clases ("democratic class struggle")¹⁵. Sobre la literatura más reciente, Crompton (1993) y Esping-Andersen (1999)¹⁶ ofrecen una revisión del debate contemporáneo entre las vertientes optimistas y pesimistas identificando como los principales antecedentes de la primera algunas de las elaboraciones últimas de Lipset y Clark además del clásico estudio antecedente de Bell (1974) acerca de la emergencia de una nueva sociedad postindustrial conformada por profesionales y técnicos en donde el "situs" y no la "lucha de clases" ocupan el centro del escenario político, o la conocida tesis de Saunders (1987) respecto a la importancia gravitante del "sector de consumo" en desmedro de la "clase ocupacional"¹⁷.

¹⁵ Lipset S. M. y Zetterberg H. L., "Social Mobility in Industrial Society" en Lipset S.M. y Bendix R., *Class, Status and Power*, Routledge, Londres, 1967. Mayer K., "The Changing shape of the American class structure", en *Social Research*, No. 30, 1963; Millar R., *The New Classes*, Ed. Logmans Green, Londres, 1966.

¹⁶ Esping-Andersen G., *Social Foundations of Postindustrial Economics*, Oxford University Press, 1999; Crompton R., *Clase y Estratificación*, Editorial Tecnos, Madrid, 1993.

¹⁷ Clark T. y Lipset S.M., "Are Social Class Dying?", en *International Sociology*, No.4, 1991; Clark T., Lipset S.M. y Rempel M., "The Declining Political Significance of Class", *International Sociology*, No. 3, 1993; Bell D., *The Coming of Postindustrial Society*, Basic Books, N. York, 1976. Saunders P., *Social Theory and the Urban Question*, Unwin Hyman, Londres, 1987.

En contraste con esta vertiente, para un conjunto de analistas la visión del impacto de las grandes transformaciones estructurales no es unívocamente positiva. Los clivajes fundamentales de la estratificación del pasado no han cambiado sustancialmente según concluyen los estudios de Goldthorpe y Erikson (1992) y Wright (1989) y se estaría en los comienzos de una nueva era de polarización y exclusión. Mientras los analistas del mundo anglosajón, perciben a los Estados Unidos y el Reino Unido moviéndose hacia sociedades generadoras de una nueva infraclase integrada al mercado de trabajo (Jenks y Peterson, 1991) caracterizadas por la segmentación del empleo (Levy, 1988), y por la reducción de las clases medias tradicionales, los estudiosos del mundo europeo continental, lo perciben básicamente como un proceso de exclusión, marginalización y formación de una nueva clase desempleada, no integrada al mercado de trabajo, que afecta promedialmente a una tercera parte de la sociedad (Esping-Andersen, 1999).

What the new pesimists see, in brief, is the resurgent proletarian underclass and, in its wake, a menacing set of new "class corrales". The transatlantic difference of accent is clearly related to job performance: in North America labour market exclusion is less dramatic than is growing pay inequality, declining real wages, and a swelling army of the working poor. Europe's social safety nets manages to stem the tide of inequality but its inferior job performance induce mass exclusion.....According to mainstream analysis, exclusion in Europe and inequality in America are two sides of the same coin, namely the inevitable consequence of technology and the new global economy. What makes the difference is welfare statism and labour market regulation¹⁸.

Adicionalmente, los estudios comparados entre los Estados Unidos y Europa desarrollados a partir del Programa Luxemburgo (Luxembourg Income Study -LIS) han sido de gran utilidad para conocer las diferentes estructuras de oportunidades entre naciones y cómo los destinos de los individuos están profundamente condicionados por los tipos de arreglos institucionales que se dan los países en materia de regulación laboral y regímenes de bienestar, respondiendo en forma muy diferente a las presiones de los cambios "macro" en el sistema internacional.

Las conclusiones de los estudios comparativos entre los Estados Unidos, Canadá y los países incluidos en el Programa Luxemburgo han puesto en evidencia el incremento de la desigualdad y la pobreza a lo largo de la década de los 80. A su vez, muestran que la capacidad de mediación de las instituciones políticas y sociales para neutralizar los efectos de las transformaciones económicas ha sido muy desigual entre países, provocando diferenciales extremos en la incidencia, duración y distribución de la pobreza (McFate, 1991)¹⁹. A pesar del mejor desempeño económico y de las más bajas tasas de desempleo, la incidencia de la pobreza en los Estados Unidos duplicaba la de los países europeos a mediados de la década de los 80 además de ser el país con el registro más alto de los hogares pobres, próximo a un 20% (excluyendo los hogares compuestos por individuos de la tercera edad) con una proporción de 25% de pobres en los hogares jóvenes, y más de un 50% en los hogares monoparentales en su casi totalidad, de jefatura femenina. La tasa de pobreza en la población blanca de los Estados Unidos duplicaba la de las minorías étnicas en Alemania en tanto la tasa de pobreza en la población negra era diez veces superior que la de los extranjeros en Alemania. Adicionalmente, el carácter crónico de la pobreza en los Estados Unidos contrastaba con el carácter transicional en Europa. Mientras la pobreza se mostraba como una condición de largo plazo en el

¹⁸ Esping-Andersen, op. cit., 1999

¹⁹ McFate K., *Poverty, Inequality and the Crisis of Social Policy*, Joint Center for Political and Economic Studies, Washington, 1991. El estudio comprende a los Estados Unidos, Canadá, Reino Unido, Alemania Federal, Países Bajos, Francia y Suecia.

primero, medido por el número de años de permanencia en esa condición, era más rápida la salida de la condición de pobre en Europa²⁰.

Una de las conclusiones más importante de estos estudios comparativos es que demuestran concluyentemente que las políticas de gobierno pueden y hacen la diferencia entre naciones. De no mediar sistemas redistributivos de tasas y transferencias, la incidencia de la pobreza a ambos lados del Atlántico no sería muy diferente. Con la sólo excepción de Alemania (10.7% de pobres a mediados de los 80), la tasa de pobreza de todos los hogares estimada antes de impuestos y transferencias ("pre-tax and transfers"), oscilaría entre un 15% y un 23%. Contrariamente a la sabiduría convencional, esta estimación muestra que algunos países europeos como Francia, Suecia y los Países Bajos, tendrían altas tasas de pobreza en el período considerado y que estas son ligeramente superiores en algunos casos a las de los países de tradición anglosajona como los Estados Unidos, Reino Unido y Canadá. No obstante, con la inclusión de impuestos y transferencias, las diferencias se invierten: el valor promedio de la incidencia de la pobreza en los últimos tres países se reduce a un 10% mientras que en los países de Europa continental, la reducción lleva la incidencia de pobreza a valores apenas superiores al 5%²¹.

Es frecuente que se argumente que los niveles más altos de desigualdad y pobreza en los Estados Unidos son el precio que el sistema paga por una elevada movilidad social ascendente, pero las investigaciones recientes muestran que no existe ningún "trade-off" que incorpore a los pobres, siendo sus efectos más complejos.

De todas formas, como el objetivo principal del presente apartado no es estudiar la pobreza en sí sino ejemplificar una de las manifestaciones más extremas de la desigualdad, es necesario volver al concepto de estructura de oportunidades. Lo que parece venir ocurriendo con posterioridad al período excepcional del desarrollo capitalista de la posguerra es la existencia de procesos de tipo "macro" que han resentido el equilibrio entre crecimiento económico, generación de empleo e igualdad, provocando nuevos alineamientos y fracturas en la estructura de estratificación de las sociedades.

El nuevo motor del crecimiento depende ahora de la nueva economía global, del cambio técnico y del dinamismo de un nuevo sector terciario que se caracteriza por la demanda de mano de obra calificada (técnicos, profesionales y sectores del conocimiento) pero baja demanda en las ocupaciones de escaso nivel de calificación como lo ejemplifican los altos niveles de desempleo en Europa continental. A diferencia del período de crecimiento liderado por la industria en donde el "modelo fordista" absorbía en la línea de producción a la mano de obra no-calificada, lo que ocurra con la capacidad de absorción de la nueva economía de servicio será determinante del éxito en frenar la escalada de desempleo. Pero de la misma forma, la muy baja productividad de los servicios en sectores que antes generaban empleo como en el comercio y los servicios personales, hace posible que el sector mantenga su dinamismo a costa de una caída significativa de las retribuciones, como lo ejemplifica los Estados Unidos o más en general los países con tradición anglosajona. Esto es así, no porque la nueva economía reduzca su capacidad de generar empleo sino principalmente por la pérdida de calidad de los mismos: reducción del tiempo de trabajo y de salarios, generalización del "macjob" y falta de cobertura en materia de seguridad social.

²⁰ McFate K., op. cit. 1991.

²¹ El mayor impacto de los regímenes de welfare se encuentra sin embargo 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: 12% promedio en los tres países con tradición anglosajona de seguridad social, y 3.7% en Europa continental. En las familias monoparentales con hijos la variación es respectivamente, entre un 27.4% y un 8.0%.

Es debido a estas razones que las diferencias nacionales entre el crecimiento del sector servicios y la proporción de profesionales empleados, asume una relación negativa. Los países de mayor crecimiento de la economía de servicio como Estados Unidos, Canadá, Reino Unido -y también Australia- muestran un mayor dinamismo porque polarizan la estratificación al incorporar masivamente trabajo no calificado con muy bajos niveles de ingreso (mayor incorporación, mayor desigualdad). En cambio, el carácter más selectivo de una demanda de fuerza de trabajo altamente especializada en los países europeos resta dinamismo al sector servicios, que crece poco, pero transforma la estructura de estratificación en el sentido tendencial esperado por Bell: creación de sociedades de conocimiento basada en profesionales y técnicos, aunque también lo hace en el sentido no esperado dado su carácter excluyente.

Naturalmente, hay diferencias notorias entre los países europeos. Mientras que Francia y Suecia muestran una extraordinaria reconversión de sus economías de servicio hacia un mundo laboral profesionalizado, en Alemania, Austria y Dinamarca, el proceso es considerablemente menos importante. Por otra parte, mientras Alemania mantiene las tasas más altas de desempleo de largo plazo entre todos los países (46% de todos los desempleados), Suecia tiene niveles similares a los de Estados Unidos, en torno a un 5%. Ninguna de estas diferencias podría ser atribuida puramente a efectos directos del mercado sino 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 "welfare". Así, Alemania protege fuertemente a los que ya están incorporados al mercado de trabajo, no estimula el trabajo femenino al tener un sistema público primitivo de servicios de cuidado y atención a la infancia, mientras Suecia mantiene altos niveles de pleno empleo (1.9 de desempleo abierto) al sostener la demanda del sector público como empleador con bajos niveles de capacitación (30% de la fuerza de trabajo lo hace en actividades de "welfare"), 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 la base de las variantes europeas se encuentra sin embargo el denominar común de tener que lidiar con la tensión entre desigualdad y empleo. En la mayor parte de los países europeos, una fuerza de trabajo reducida en número pero bien remunerada es la que mantiene bajos los niveles de desigualdad. Pero lo hace porque existen transferencias hacia los sectores excluidos y no integrados. En términos más generales, puede afirmarse que de alguna forma las estrategias de respuesta 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 muy especial de compatibilización entre la capacidad del juego pluralista de la democracia para absorber las tensiones originadas por la fractura de la estructura de estratificación y la emergencia de nuevas divisiones y clivajes sociales. Las preguntas que rondan en foros y seminarios son sin embargo, cuanto más puede profundizarse el empobrecimiento y extensión de una "underclass" en los Estados Unidos o en modelos similares, cuáles son sus consecuencias y sus costos agregados, o cuánto más son sostenibles las altas transferencias en Europa como consecuencia de la exclusión.

B. 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 la similitud de los "constraints" externos dados 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 como un problema relativo al empleo o la emergencia de una nueva infraclase de pobres en los Estados Unidos, poco

tienen que ver con los términos afines de "marginalidad o exclusión" con que se ha caracterizado América Latina.

En este sentido, no es difícil trazar la línea divisoria entre los diferentes significados de "marginalidad o exclusión" según sea el contexto de referencia. La utilidad de la formulación de Marshall acerca de las nociones de ciudadanía civil, política y social puede ser suficiente para indicar la naturaleza de las diferencias. Por lo menos en un sentido muy preciso que engloba en mayor o menor grado gran parte de los países de América Latina: una nunca acabada realización histórica del estado-nación en el cual han fallado los mecanismos de incorporación de vastos segmentos sociales en los planos del mercado, el estado y la sociedad.

Desde un punto de vista menos general, el proceso de industrialización tampoco parece haber cumplido las expectativas de complementariedad productiva entre regiones desarrolladas y el tercer mundo. El supuesto círculo virtuoso de tipo suma-positiva entre un mundo desarrollado liderado por economías de servicios que se desembarazan del tipo de ocupaciones de baja productividad debido al desplazamiento de una industrialización simple y masiva que se dirige hacia una periferia que se vería dinamizada como para absorber las consecuencias de la desruralización y avanzar hacia etapas postindustriales, no ha tenido lugar. La abundante literatura sobre el proceso trunco de la industrialización en la región y en particular por parte de los estudios de la CEPAL, es suficientemente conocida como para requerir mayores comentarios. No obstante, el proceso reciente de transformación de la estructura sectorial del empleo durante la década de los 80 y mitad de los 90, muestra que ha seguido adelante la desindustrialización en la mayor parte de los países de la región. Con la excepción de un ligero incremento en México merced al desarrollo de la industria de la "maquila" y Honduras, y uno mayor en Bolivia, la región ha continuado perdiendo trabajo en la manufactura con cifras extraordinariamente altas en Brasil, y moderadas en los países que fueron pioneros de la industrialización en la región como Argentina, Chile y Uruguay²².

En cuanto a las políticas públicas de bienestar, la región no dispone de sistemas amplios y diversificados de cobertura como los maduros regímenes de welfare europeos o norteamericano. En América Latina las políticas de seguridad social se han caracterizado por ser uno de los campos de experimentación más importantes del mundo, pero sus resultados sin embargo, son todavía inciertos y necesariamente deberán ser evaluados en el mediano y largo plazo. Por último, la tercera 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 seguridad social.

Un esquema simplificado de las dimensiones que pueden servir de base a un modelo integrado desde el cual examinar la estratificación y la movilidad, puede representarse como se hace en el Cuadro 1²³. El mismo permite ordenar la exposición que sigue a continuación.

²² CEPAL, Panorama Social de América Latina 1997, Santiago, Chile, 1998.

²³ El desarrollo de este punto transcribe parcialmente una parte del Cap.6 del trabajo de Kaztman R. y Filgueira F., Desarrollo Humano en el Uruguay, 1999, PNUD, Uruguay.

Cuadro 1
FUENTES DE INGRESO POR ORIGEN Y ESTABILIDAD

	Mercado (Redistribución y reciprocidad)	No mercado
Estables	Trabajo Formal	Beneficios estatales
Inestables	Trabajo Precario	Familia Comunidad

1. El trabajo en América Latina

En la región, el sector de servicios ha crecido mucho menos si se le compara con las tasas anuales de crecimiento de los Estados Unidos, Reino Unido, Canadá y Australia para el período 1980-1990 (promedialmente próximas a 2.72%) o con las tasas de Europa continental y Japón (promedio anual de 1.44%). En parte, este comportamiento se debe a que el sector ya estaba sobredimensionado por ser refugio de la ocupación de baja productividad y porque en muchos países ha sido más importante el cambio intra sectorial en los servicios que su expansión²⁴. Pero si bien la tasa anual de la región indica que creció promedialmente 0.32% ello no significa que su peso en la generación del empleo haya dejado de ser la de mayor importancia "vis a vis" los otros sectores.

Los indicadores de empleo no sólo muestran que ha cambiado su composición sino que tal proceso tendió a acelerarse en la última década. Cada vez más, las posiciones ocupacionales que se generan son de menor calidad debido al doble efecto de la terciarización e informalización del mercado de trabajo. A partir de los estudios de PREALC y OIT²⁵ se sabe que sobre finales de siglo, el empleo que se generó en la región obedeció al desplazamiento del dinamismo de la demanda desde una serie de sectores productivos a otros: desde los sectores de producción de bienes hacia los sectores de servicios y desde la empresa privada grande y del sector público, hacia el empleo informal. Por último, ocurre algo similar con el movimiento desde el empleo en sectores con mayor productividad hacia sectores de menor productividad y por el desplazamiento regresivo de la calidad del mismo en el que pasaron a predominar los empleos de baja calidad y menores ingresos.

²⁴ La comparación no cubre períodos similares, en América Latina los datos están referidos al período 1980-1994 con algunas pocas excepciones derivadas de la heterogeneidad de la información.

²⁵ PREALC-OIT, Panorama Laboral '97. INFORMA, No. 4, OIT, Lima, Perú, 1997. CEPAL, Panorama Social de América Latina, Santiago 1997, Chile, 1998.

Los resultados de PREALC pueden resumirse en unos pocos enunciados indicativos de las características de la generación del empleo en la década de los 90, más precisamente durante el período 1990-1996²⁶. La tendencia general de la región mostró que del total de empleos generados:

- Nueve de cada diez nuevos empleos fueron creados por el sector servicios.
- Nueve de cada diez nuevos empleos generados en los servicios durante los noventa fueron en el sector informal.
- De cada diez nuevos empleos generados, algo más de ocho correspondieron al sector informal (cuatro empleos en Microempresas, tres y medio en Cuenta Propia, y uno en Servicio Doméstico).
- De cada diez nuevos empleos informales, algo más de cuatro provinieron de la expansión de la Microempresa.

Es posible distinguir un incremento significativo tanto del empleo productivo moderno asociado a los puestos de trabajo creados como consecuencia del cambio tecnológico (sobre todo, comunicaciones e informatización) de la empresa industrial, pero siempre inferior a los empleos de baja productividad generados por la expansión de los servicios personales y sociales. Con el proceso de informalización creciente ocurre algo similar en la medida en que se expanden al mismo tiempo formas modernas de organización del trabajo a partir de la microempresa, junto con el formato tradicional del cuentapropismo y del empleo resultante de estrategias familiares e individuales de sobrevivencia. En consecuencia, puede afirmarse que dos de las principales fuentes de generación de empleo que tuvieron vigencia en el pasado tienden a suprimirse, restando peso relativo al empleo estable, formal y protegido: una es la retracción del Estado como fuente generadora de puestos ocupacionales; la segunda, la insuficiencia dinámica de la demanda de trabajo de la empresa privada de gran tamaño. Como resultado, la gran heterogeneidad de la demanda por puestos de trabajo se realiza actualmente al interior del diferentes modalidades de informalidad.

2. La reciente expansión del trabajo femenino

América Latina ha tenido un comportamiento aparentemente contradictorio desde mediados de la década de los 80: por una parte la población en edad económicamente activa ha tendido a reducirse como efecto de cambios en la composición etaria de la población, por otra parte, la oferta de trabajo no ha cesado 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 1985-90 y 1990-95 de 2.55% a 2.48%, la tasa de participación económica de la mujer sólo con la excepción de El Salvador y República Dominicana, creció sistemáticamente²⁷.

En un período de aproximadamente quince años y hasta mediados de los 90, la tasa de participación femenina se incrementó de 37% a 45%, aproximándose al valor promedio de los hombres, que se mantuvo en alrededor de 78%. Los sectores que más han absorbido el nuevo empleo femenino han sido los de servicio y comercio, y en particular, el sector financiero, en tanto el trabajo femenino tradicional de la región, sea de tipo rural o en servicio doméstico se ha reducido relativamente.

²⁶ PREALC-OIT op. cit. 1997. También Kazzman R. y Filgueira F., "Desarrollo Humano en el Uruguay, 1999, PNUD, Montevideo, Uruguay, 1999.

²⁷ CEPAL, Panorama Social de América Latina, Santiago 1997, Santiago, Chile, 1998.

Con el empleo femenino ocurre algo similar a la tendencia general del empleo que puede ser interpretada como una tendencia 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 presión económica por el incremento del ingreso familiar conjuntamente con expectativas más igualitarias de género se combinan, con diferente peso, en un resultado agregado que se manifiesta en tasas altas y crecientes de participación femenina. De hecho, tal incremento será una constante en las próximas décadas. Por lo menos, así lo indican las diferencias entre países al poner en evidencia que queda aún un largo camino para recorrer hasta alcanzar tasas de participación femenina más próximas a las de la mayor parte de los países desarrollados.

Por otra parte, el empleo femenino no puede ser dissociado 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 *bread-winner*) en tanto la opción del trabajo femenino constituye una estrategia colectiva de sobrevivencia del hogar²⁸. El punto más destacable es, sin embargo, que con la nueva configuración del trabajo familiar el "status" y la movilidad social no puede ser captada adecuadamente por el análisis restringido a la posición ocupacional del jefe del hogar o de los hombres.

3. Cambios en las formas de contratación y organización del trabajo

Tan importante como los tipos de empleo que se generan -y dónde se generan- ha sido el cambio en la naturaleza de las relaciones de trabajo y sus formas contractuales. Durante las últimas décadas el empleo generado se ha vuelto crecientemente una relación mercantil más que laboral. En efecto, si los cambios producidos en el trabajo y el empleo se ubica uno de los principales focos de desestabilización y criticidad de sectores sociales, ello se debe a otros factores que no son captados por los indicadores examinados hasta aquí. Si bien se acepta consensualmente que algo grave viene ocurriendo con la estructura del mercado de empleo, no siempre es claro a que se hace referencia con ello. Lo que parece haber cambiado a la luz de todos los indicadores conocidos, es que el empleo se ha vuelto más precario, incierto y heterogéneo a raíz de las formas contractuales que se han venido imponiendo. 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 naturalmente privativos de la Argentina. De hecho, como lo atestiguan diversos estudios de PREALC-OIT, configuran una característica general de la región y comparten rasgos similares, tal como se analizó, con algunos países desarrollados²⁹.

²⁸ Véase, Filgueira C. H., *Sobre Revoluciones Ocultas: la Familia en el Uruguay*, CEPAL, Oficina de Montevideo, Uruguay, 1997, y "Vulnerabilidad, Activos y Recursos de los Hogares: una exploración de Indicadores", en Kaztman R. (Coord.) *Activos y Estructura de Oportunidades*, CEPAL, Oficina de Montevideo, Uruguay, 1999.

²⁹ El desarrollo de este punto es tributario de dos trabajos: uno, el de referencia. Palomino expone un esquema sencillo y de gran utilidad para comprender las transformaciones recientes operadas en la organización del empleo. Palomino H. (1998), "Nota para el estudio de los obreros en la Argentina",

En el Cuadro 2 se expresan sumariamente las principales tendencias contemporáneas de las relaciones de trabajo expresadas a través 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 en cambio al formato jurídico expresado en las modalidades de organización del trabajo según su carácter subordinado o autónomo.

- La **Celda 1** describe el "trabajo típico" asalariado. Las transformaciones más importantes que caracterizan este tipo son dos: la creciente precarización, que se expresa 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 baja del salario y al deterioro de las condiciones de trabajo.

Cuadro 2

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

		Organización	
		Subordinación	Autonomía
Contrato	Dependencia	1 <i>Estable/Protegido</i> Trabajo ----- Asalariado <i>Inestable/precario</i>	2 <i>Variedades:</i> * Subsunción formal del trabajo al capital * Nuevas modalidades de gestión
	Independencia	3 Subcontratación	4 Servicios Prestación de

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

Los cambios obedecen a un proceso de creciente segmentación al interior de 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, actuaron en América Latina como amortiguadores de los efectos mencionados, resulta claro que los países no han estado al margen de los desafíos que implican estos rasgos típicos de la nueva economía flexible requerida para competir en mercados cada vez más exigentes y cambiantes.

- Con respecto a la **Celda 3**, las formas de subcontratación no son nuevas y constituyeron una de las modalidades típicas de la organización del trabajo en la región. Palomino menciona tanto las cosechas agrícolas, como las actividades de estiba en los mercados y en el transporte, o 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, y se somete a sus normas y reglamentos, en un establecimiento que no es parte de la empresa que lo contrata, corresponde a una situación que tiende a extenderse a múltiples sectores productivos como parte de procesos de encadenamiento creciente entre empresas, o como resultado de la "tercerización" de las actividades consideradas periféricas o auxiliares.

Más que un fenómeno circunscripto a sectores específicos, agrícolas, industriales y de servicio, lo que parece constituir la base de la nueva organización del trabajo descansa en la formación de redes de firmas o establecimientos, nuevas modalidades de relaciones con clientes y proveedores, y formación de empresas "livianas" que encuentran su nicho en las propias redes. Ello implica como contraparte, la presencia incremental del trabajador "flotante", estacional, y parcialmente ocupado³⁰. Como regla general, los indicadores laborales muestran que el personal subcontratado no posee las mismas garantías de ingresos, continuidad laboral y protección que el personal directamente 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"³¹.

- 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. Así, los conflictos entre las partes no se dirimen o resuelven en el ámbito del derecho laboral o dan lugar a una nueva legislación del derecho al trabajo "degradado" o "de segundo tipo". Formas como el trabajo por cuenta propia, contratos de locación de servicios o de obra, y una generalización de la informalidad como forma de contratación autónoma e independiente, son las figuras que mejor representan las características del trabajo en esta celda. De la misma forma que en el caso de la celda anterior, el efecto agregado de este tipo de forma contractual, y su afianzamiento como modalidad propia de la organización de la empresa contemporánea, tiende a generalizar las relaciones características de la economía informal. En lugar de ser una forma de organización alternativa al trabajo formal como lo suponía el enfoque *dualista*, la informalidad es parte constitutiva de la relación con la empresa formal (Portes, 1995)³².
- Finalmente, la dependencia contractual con autonomía indicada en la **Celda 2**, forma parte de formatos laborales ya conocidos desde larga data: el empleado que posee equipos y/o instalaciones para producir (variantes del "putting-out-system") y más en general las

³⁰ Castells M., *The Network Society*, Routledge, London, 1996.

³¹ Castillo J.J., *Las nuevas formas de organización del Trabajo*, Ed. MTySS, Madrid, 1988.

³² Portes A., *En torno a la Informalidad: Ensayos sobre Teoría y Medición de la Economía no Regulada*, FLACSO- México, Ed. M. A. Porrúa, 1995

modalidades de trabajo dependiente a domicilio (confección, etc.) constituyen formas de organización en las cuales el trabajo se realiza fuera del control y supervisión directa del empleador. Este rasgo es también común en tareas que no pueden ser directamente supervisadas sino que son evaluadas por sus resultados, entre las cuales Palomino refiere como ejemplo actividades tradicionales dentro del transporte y de la distribución. No obstante, otras formas contractuales se han venido incrementando como resultado de dos procesos íntimamente relacionados: el cambio técnico que tiende a que cada vez sea más prescindible la "proximidad del trabajador a la empresa" (control a distancia) sobretodo por las posibilidades que brinda la informatización, y las nuevas formas de gestión que buscan delegar decisiones a los propios trabajadores y transferir responsabilidades "hacia abajo". Tal vez, el "toyotismo" y sus derivaciones sean las modalidades de gestión moderna que mejor ejemplifican este tipo de autonomía con dependencia. Una vez más, cambios de esta naturaleza tienden a segmentar al personal involucrado en la 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 pueden serlo las profesiones universitarias.

Para resumir, una clasificación sencilla como la presentada permite destacar las regularidades siguientes: el trabajo asalariado viene perdiendo peso en relación a las otras formas organizativas y contractuales. Dentro del mismo, crece el trabajo precario en desmedro del estable, la mano de obra tiende a volverse más heterogénea y segmentada, hay menos situaciones compartidas y menores condiciones de formación de identidades en torno al trabajo, el trabajo es cada vez más trabajo y menos empleo. Por otra parte, se debilitan las condiciones que daban lugar a la "carrera ocupacional" más o menos establecida sobre la base de sucesión de posiciones y ascensos; patrones de gratificación diferida, etc., la incertidumbre se instala como la mayor amenaza al trabajador (casualización del empleo) y la precarización e informalización del trabajo resiente los mecanismos tradicionales que asociaban la seguridad social y la atención de la salud al empleo y el salario.

Cuanto más profundas han sido en una sociedad 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. Ciertamente, la situación de América Latina es heterogénea, no se dispone de estudios comparativos sistemáticos suficientes como para evaluar el estado real de la situación en la región. Todo indica sin embargo, que es altamente probable que recién se esté en los inicios de transformaciones que seguirán adelante.

IV. ACERCA DE LAS FORMAS DE CAPITAL SOCIAL: COMUNIDAD Y FAMILIA

Aunque proveniente de muy diferentes vertientes, la noción de "capital social" participa de tres supuestos comunes: a) el más general, es que la estructura de las relaciones sociales modelan la estructura de oportunidades de los individuos, b) el segundo, que el concepto de "capital social" se refiere a un tipo particular de estructura de relaciones sociales que operan a través de interacciones y redes sociales informales asentadas en mecanismos ajenos al mercado, y c) que tales redes tienen como consecuencia facilitar el desempeño tanto de los individuos como de los hogares y de los grupos sociales, proveyéndolos de recursos que de otra forma harían más dificultoso su desempeño.

En cuanto a los supuestos que no son comunes, lo que interesa discutir aquí son las dos formas de capital social que han sido presentadas con mayor frecuencia en la literatura. La primera, relativa a la constitución de normas, obligaciones y expectativas de reciprocidad; la segunda, al tipo de recursos básicos que circulan en las redes: información y contactos. Coleman (1993) se encarga de señalar ambas como sostén del capital social, aunque no avanza mayormente sobre 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 débiles³³.

A. 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 que se organizan en torno a vínculos determinados por obligaciones recíprocas, por normas y sanciones, y por principios de autoridad. La idea más general, tal como es presentada por Coleman asume que los individuos construyen y se involucran en diferentes tipo de redes de manera de ampliar los recursos movilizables para su desempeño tanto en la esfera privada como en el ámbito del mercado.

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

b) Las normas pueden ser reguladas por la comunidad de miembros a partir de relaciones simétricas entre todos ellos o mediante la creación de asimetrías que transfieren a alguno en particular el poder de regulación y control de las normas. En este sentido, la construcción del capital social puede llegar a la constitución de figuras de autoridad legítima ya sea como mecanismo de delegación y referato por cuanto la existencia de una autoridad contribuye a asegurar y facilitar el cumplimiento y regulación de tales normas. El hecho de que diferentes individuos consensualmente otorguen a una misma persona el derecho a concentrar tales funciones contribuye a incrementar el capital social porque fortalece los vínculos.

b) Otro mecanismo que otorga mayor fuerza a la estructura de vínculos está dado por el grado de “encerramiento” de las relaciones. Como lo muestra Coleman con el ejemplo de los mecanismos que desarrollan los padres en relación al control y desempeño de sus hijos en el colegio, si la estructura de los vínculos se basa en un íntimo contacto y frecuencia de interacción de los padres entre sí, es más probable que el sistema de normas relativas a sus hijos sea más eficiente que si tales vínculos no existen o son débiles. Si los hijos interactúan entre sí y con sus padres pero no los padres entre sí, el sistema de actores representados en el ejemplo no llega a cerrarse. Por lo tanto, cuanto más cerradas son las redes que involucran a todos los actores de un sistema de interacciones, mayor es la probabilidad que las normas sean más consistentes y efectivas (“enforcement” de las normas).

³³ Véase, Coleman J., *Foundations on Social Theory*, Cap. 12, Social Capital, Belknap Press, 1993.

c) Adicionalmente, el capital social, como todo tipo de capital, se consume y debe renovarse. Cada individuo tiene una capacidad muy 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 éste no depende, como ocurre por ejemplo con el capital humano, de decisiones exclusivamente individuales sino de lo que los otros hacen. En este sentido, se conocen mecanismos muy precisos que deterioran el monto del capital social. La salida de parte de los miembros de una red y en particular de sus miembros más influyentes -como lo atestiguan los estudios de comunidades negras en los Estados Unidos- una alta rotación de la membresía debido a la intensificación del cambio de residencia, la erosión de la legitimidad 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 todos procesos que resienten la acumulación de capital social porque debilitan los vínculos.

d) Puesto que la acumulación de capital social es más probable que ocurra en la medida en que existen incentivos positivos para la aceptación y compromiso con las normas, la reducción de las opciones de tipo “free rider” constituye una condición necesaria que favorece tal acumulación. Dado que los bienes que circulan en este tipo de acciones colectivas frecuentemente llegan a ser bienes públicos de los que se benefician todos los miembros de la comunidad independientemente 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 “free rider” ya sea porque: i) existen referentes de la acción que apelan a valores supraindividuales y no sólo a los intereses individuales, como por ejemplo, ideologías comunitarias, solidarismo, religión, nacionalismo, etnia etc., ii) porque se distribuyen statuses sociales de diferente naturaleza, que van desde el reconocimiento y premio al “comportamiento adecuado”, hasta el prestigio y valoración social del desempeño, y iii) porque existen sanciones y castigos que, de forma más o menos coercitiva, estigmatizan y marginalizan los comportamientos de tipo “free rider” mediante mecanismos de control social y eventual exclusión.

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

Por último, a diferencia del individualismo metodológico que orienta la propuesta de Coleman, el capital social también puede ser visto como interacciones materializadas en redes o clusters sociales que forman parte de la estructura social, que tienen su propia trayectoria e historia, y que, más allá de sus funciones, configuran estructuras de oportunidades que tienen un impacto independiente sobre el sistema. En este caso, dentro de una aproximación más cercana a las corrientes del “nuevo institucionalismo histórico o cultural”, la existencia de redes puede ser observada como un rasgo estructural de las sociedades y de las comunidades y, por lo tanto, como un atributo que las diferencia (Putnam, 1993)³⁴.

Al respecto, son notorias las diferencias de enfoques. Mientras la vertiente de tipo “rational choice” y del “nuevo institucionalismo económico” subordina el concepto de capital social a las funciones que desempeñan 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

³⁴ . Putnam R. D., “The Prosperous Community: Social Capital and Public Life”, American Prospect, 13, 1993.

interacción, de la construcción de expectativas y obligaciones, y de las normas morales informales, todos estos, conceptos que se resumen en la idea del “embeddedness” de las transacciones económicas en las relaciones sociales.

En suma, es posible afirmar que una de las principales formas del capital social está basada en la existencia de vínculos fuertes. No es por casualidad por lo tanto que los ejemplos paradigmáticos de las 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 particulares de fortalecimiento de los vínculos no es del todo consistente con otros elementos incorporados al concepto de capital social que tienen que ver con los contenidos que fluyen a través de las redes. Tal como se adelantó, la literatura especializada presenta cierto vacío conceptual que hace difícil saber a qué tipo de “cemento interactivo” del capital social se hace referencia. El punto es destacado acertadamente por Stinchcombe cuando señala lo insuficiente de considerar solamente las *estructuras de interacciones*, y la necesidad de considerar 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)³⁵.

B. 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, las estructuras de vínculos que generan capital social operan como mecanismos reales o potenciales de circulación de la información que 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 pueden ser considerados como 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 pueden constituirse en un poderoso atractivo para la participación en clusters de relaciones sociales, independientemente del grado de involucramiento de los participantes 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 debiendo considerarse además, otros principios alternativos independientes de la fortaleza de los lazos. Es probable que empíricamente la información y los contactos, en tanto “cemento” de las interacciones, puedan estar asociados a la fortaleza de los lazos pero ello no significa que se explican por éstos.

El mayor problema de consistencia entre las formas de capital social radica, sin embargo, en el hecho de que tanto lógicamente como en el plano empírico, no siempre cabe esperar una asociación positiva entre ambas formas de capital social: mientras 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) cuando se refiere a los mecanismos que operan como capital social en el mercado de trabajo, se ha acumulado un

³⁵ “One 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 A., “Weak Structural Data (Review of Mizruchi and Scharzt)” *Contemporary Sociology*, No.19, 1990. Citado en Powell W.W., y Smith-Doerr S., “Networks and Economic Life”, en Smelser N., y Swedberg R., *The Handbook of Economic Sociology*, Princeton University Press, 1994.

considerable volumen de investigación en esta línea. Ésta se basa en la noción de la “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 a través de vínculos débiles con otros individuos -por ejemplo, conocidos que circulan en redes diferentes, ex-colegas de estudio, comunidad de profesionales- que con individuos con los que tienen fuertes vínculos, como amigos próximos y familiares cercanos. Esto es así porque cuanto más estrechos son los vínculos es más probable que no brinden acceso a información y contactos adicionales a los que ya posee el individuo- información redundante- en contraste con las redes abiertas de conocidos que sirven de puente hacia nuevos contactos³⁶.

Naturalmente, una consideración más detenida del papel que juega la información en la creación de capital social se encuentra más desarrollada por la literatura de la teoría de las “redes” que en la aproximación del capital social, aunque ambas tiene indudables puntos de convergencia.

De la teoría de redes sabemos que si la información constituye un contenido relevante que fluye a través de las relaciones sociales lo hace por los beneficios que representa en materia de acceso, tiempos y referencias. Esto es, 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 claves de un issue determinado -como por ejemplo, de las partes involucradas en el mercado de trabajo, empleados que buscan trabajo y empleadores que los contratan- y *referencias* en el sentido de la confianza que se obtienen al disponer de una red de individuos estratégicos a los cuales se recurre para la obtención de información.

Adicionalmente, como las estructuras de información son estratificadas:

“Research on friendship and discussion networks reveals strong, consistent results: the more educated a person is, the larger his or her network and the more likely he or she is to include in a discussion network people who are weak ties. Less educated individuals are more likely to include relatives and strong ties in their discussion networks. Individuals of high socioeconomic status have more opportunities, both on the job and in social setting, to form weak ties with others in position of influence. People from lower socioeconomic status, with more tightly knit social networks, have fewer opportunities and thus less access³⁷ .

La literatura sobre estos tópicos se ha encargado de mostrar que estas diferencias en la composición de las redes no significa que las mismas 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 solamente para los niveles de alta educación y sectores profesionales, sino también para el tipo de trabajo manual y escasamente calificado. Así, Granovetter (1986) muestra que: a) existe una probabilidad más alta que los empleos obtenidos por la vía de contactos interpersonales tiendan a ser más estables y sujetos a una menor rotación; b) que el reclutamiento efectuado a través de vínculos fuertes es más probable encontrarlo en las empresas chicas que en las grandes; y c) 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 el éxito³⁸.

³⁶ Powell W.W., y Smith-Doerr L., “Networks in Economic Life”, 1994, op. cit. Granovetter M., “The strength of Weak Ties”, American Journal of Sociology, No.78, 1973, del mismo autor, “Getting a Job”, Cambridge, Harvard University Press, 1974.

³⁷ Powell W.W., y Smith-Doerr L., op.cit.

³⁸ Granovetter M., “Economic Action, Social Structure and Embeddedness”, American Journal of Sociology, No.91, 1985.

Mientras la importancia de las relaciones interpersonales fuertes tiende a reforzarse en las empresas de menor dimensión, no por ello las estructuras de redes dejan de actuar en las empresas grandes por cuanto el reclutamiento se efectúa, con frecuencia, mediante relaciones no personalizadas pero que, sin embargo, disponen de mecanismos que filtran la información acerca de categorías de individuos; por ejemplo, redes de egresados de determinados centros de estudios, colegas de trabajadores ya empleados, individuos del mismo origen étnico, etc.

Como los recursos disponibles a través de contactos son variables y el portafolio de opciones se amplía con la educación, la calidad de los vínculos así como su diversidad llevan a estratificar las opciones de que disponen los individuos de manera que tienden a generarse círculos viciosos y virtuosos. En la medida en que los sectores bajos apelan a relaciones fuertes, homogéneas y pobres en su diversidad, es más probable que tales vínculos operen como mecanismos de sobrevivencia, dirigidos al sostenimiento de los niveles de consumo mediante el intercambio de ayudas, pero no necesariamente de movilidad ascendente. El “encerramiento” de la estructura de interacción “entre iguales”, cuando se vuelve el recurso predominante de una práctica corriente, como lo muestra Moser en sus estudios, resuelve o mejora la capacidad de sobrevivencia y puede mejorar la movilidad de corto alcance intra estrato, pero no amplía -e incluso resiente- la incorporación a una estructura de oportunidades más amplia.

En este proceso juega un rol decisivo la movilidad geográfica por cuanto una de las principales estrategias de adquisición de activos está asociada al abandono de la localidad de residencia y la búsqueda de oportunidades en contextos más dinámicos. Al respecto es muy interesante considerar los resultados del estudio sobre capital social (Zaffaroni, 1998) llevado a cabo por la CEPAL, en el cual se observa la tensión existente en los hogares entre las opciones de dejar la comunidad de residencia -y resentir consecuentemente el monto de capital social de que disponen- y la apuesta a las dimensiones de mercado, sobre todo, trabajo y educación, en un contexto nuevo en el cual no existen vínculos antecedentes o los mismos deben crearse³⁹.

Por esta razón, es probable que cuando existe un fuerte énfasis en la adquisición de activos que se obtienen a través del trabajo o del capital humano se vea resentida la capacidad de invertir en capital social y que ambos tipos de inversión no sean complementarias. Como el capital social es un atributo de tipo individuo-contexto y como los individuos pueden moverse pero no los contextos, la movilidad geográfica se acompaña frecuentemente de dilemas de optimización de las decisiones por cuanto la inversión en unos activos implica la desinversión en otros.

Naturalmente, bajo ciertas circunstancias es posible que estos dilemas no se manifiesten. Hay ejemplos históricos bien conocidos en que la movilidad geográfica sigue patrones grupales y no individuales. La movilidad geográfica de grupos, de sectores étnicos, así como las redes que se establecen entre los emigrados y residentes de la comunidad de origen, son todas formas mediante las cuales la pérdida del capital social asociado a la emigración no tiene por que producirse, ya sea porque los lazos de interacción no se pierden o, incluso, porque se refuerzan y renuevan en el nuevo contexto de emigración. En estos casos es pertinente el concepto de “redes de migración” mediante el cual se capta un tipo muy particular de interacciones que se distinguen porque no operan en un contexto único. (Portes, 1995)⁴⁰.

³⁹ C. Zaffaroni C., “Los recursos de las Familias Urbanas de Bajos Ingresos”, CEPAL, Of. de Montevideo, 1998

⁴⁰ Véase Portes A., *En torno a la Informalidad: Ensayos sobre Teoría y Medición de la Economía no regulada*, Flacso- México, Miguel Angel Porrúa, 1995.

En cualquier caso, los ejemplos presentados hasta aquí podrían extenderse mostrando tanto la complejidad como la diversidad de configuraciones particulares de las redes de interacción. Una opción es percibir los dos tipos de redes como mecanismos contrapuestos y aún excluyentes, lo que equivale a decir que deberíamos esperar que a mayores recursos de un tipo, 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 dos principios independientes que están en la base del capital social. Lo que sugiere una conceptualización de esta naturaleza, es que el capital social puede ser visto como resultado de las combinaciones lógicamente posibles entre ambas dimensiones.

C. EL APOORTE DEL "CAPITAL SOCIAL" AL MODELO INTEGRADO DE ESTRATIFICACIÓN

Una de las sugerencias que deriva del tratamiento integrado de la estratificación con la inclusión de la dimensión del "capital social", radica en la necesidad de prestar una atención detenida a las redes de interacción que no pasan necesariamente por la esfera del trabajo. El ámbito residencial, las interacciones que se organizan en torno a las instituciones educativas y recreativas así como el involucramiento de las personas en relaciones que se desenvuelven en torno a la etnia y a la religión, pueden ser examinadas de acuerdo a 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, ha demostrado ser uno de los principales mecanismos que inciden en el desempeño de las personas en la estructura social. Pero existen otros efectos igualmente relevantes que tienen que ver con el hecho de que los núcleos de pertenencia articulados en las redes son formas alternativas a la esfera del trabajo en el doble sentido de: generar "situaciones compartidas" en base a otros clivajes sociales y, al mismo tiempo, ofrecer referentes de identidad ajenos al mundo laboral.

La segunda sugerencia se refiere a la importancia de la familia como unidad básica de capital social. El interés en esta caso proviene de su utilidad para comprender tanto procesos de tipo micro como macrosocial. En el primer caso, por los mecanismos de apoyo mutuo y reforzamiento de la solidaridad inherentes a la unidad familiar con su correlato de consecuencias sobre el desempeño de sus miembros en el entorno externo; y de tipo macro por cuanto la unidad familiar compete o es una alternativa a la producción de bienes que se producen por la vía del mercado o del 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, lavado de ropa, etc., 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 generan 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, incompletitud e inestabilidad de la familia, así como a nivel de la comunidad, por el empobrecimiento de la calidad de las redes y segmentación residencial.

V. LOS REGÍMENES DE "WELFARE"

Independientemente de los procesos concretos más recientes de reforma de los sistemas de seguridad social en América Latina, a nivel teórico puede afirmarse que las modalidades que asumen los países para proteger a sus miembros ante riesgos y contingencias, incide diferencialmente en la configuración de los sistemas de estratificación y sobre las chances de

movilidad social de sus miembros. No obstante, esta no es sólo una afirmación teórica. Los estudios empíricos basados en las tipologías construidas sobre los regímenes de welfare han aportado suficientes evidencias acerca de las consecuencias divergentes que tienen los modelos de seguridad social de tipo "liberal", "conservador-corporativo" o "socialdemócrata", sobre la estratificación y los alineamientos de clase. El tema prácticamente no ha sido abordado en los estudios de estratificación, en parte debido a la orientación liberal del paradigma clásico y en parte por la relativa inmadurez de los regímenes de welfare vigentes en la región. Si los estudios sobre Europa y los Estados Unidos ponen en evidencia la relevancia que tienen las políticas de Estado 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 región⁴¹.

Los débiles sistemas de protección que han predominado en América Latina no son, en todo caso, un buena razón para postergarlos por cuanto también es posible distinguir variaciones significativas entre países. Una tipología tentativa desarrollada por Filgueira F. (1999) sugiere la caracterización de tres tipos de regímenes de acuerdo al grado de cobertura y maduración.⁴²

Un primer tipo que incluye los países pioneros en la materia, Uruguay, Argentina y Chile, con una cobertura del orden de 70% o más, son denominados como regímenes 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* como por ejemplo, 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, han arrojado luz sobre algunos aspectos parciales de los impactos de la seguridad social sobre los niveles de vida en sectores específicos de la población sugiriendo una línea promisorio 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 tipo de análisis que se recomienda. Las interrogantes acerca del por qué en Uruguay la incidencia de la pobreza es extremadamente baja entre las personas mayores de 60 años y en los hogares unipersonales mientras que en Argentina o Costa Rica es uno de los rasgos constitutivos de la pobreza, difícilmente podría ser respondida sin considerar el tipo de las prestaciones y los alcances del sistema jubilatorio y de pensiones en cada uno de los países. Lo mismo podría decirse con respecto a la cobertura pública de los programas materno infantiles o de los sistemas de guarderías y su impacto sobre la tasa de participación femenina en el mercado de trabajo o más en general, para responder las preguntas sobre los factores que explican las variaciones entre las altas tasas de participación laboral de la mujer en Uruguay y bajas en Chile de acuerdo al peso relativo de la seguridad social proveniente del mercado, de la sociedad o del Estado.

En el Cuadro 1 la dimensión política es conceptualizada como estable en la medida en que se refiere a un cuerpo normativo definido que ordena, articula e implementa la voluntad de la

⁴¹ Al respecto, una incursión preliminar en estos aspectos se encuentra en Filgueira C.H., op. cit. 1999.

⁴² Filgueira F., "Tipos de Welfare y Reformas Sociales en América Latina: Eficiencia, residualismo y ciudadanía estatificada", en Marcus André Melo (Org.) Reforma do Estado: *A Mudança Institucional no Brasil*, Editora Massangana, 1999.

sociedad, traducida en política pública, acerca de las formas institucionales de protección social. Esto no quiere decir que los regímenes no cambien o no se reformen, lo que es diferente a inestabilidad. Precisamente, éste es uno de los aspectos más desafiantes que tiene la incorporación de la dimensión política en el estudio de la estratificación en América Latina, sobre todo en la actualidad. En la medida en que la región se caracteriza por intensidad de la reforma de los sistemas de protección y de seguridad social, el estudio de sus efectos sobre el sistema estratificado se vuelve un virtual campo de indagación semejante a un diseño experimental.

VI. COMENTARIOS FINALES Y ALGUNAS SUGERENCIAS PARA EL DEBATE

Si se quieren estimular los estudios sobre estratificación y movilidad social en la región, parece razonable pensar que no existe una estrategia única. Sin duda, las opciones son altamente subjetivas y dependen en gran medida de las preferencias del analista, tanto en términos teóricos como en los aspectos metodológicos.

Lo que se ha hecho en este trabajo es proponer 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 en los puntos precedentes a la encrucijada del paradigma clásico de la estratificación social, sería redundante repetir sugerencias que ya fueron adelantadas explícitamente o que se derivan con bastante facilidad del análisis. Hay sin embargo, dos tipos de recomendaciones de interés que se sugieren para un intercambio de ideas o para el debate sobre los caminos a seguir. Un primer conjunto de recomendaciones tienen que ver con las estrategias de investigación posibles, el otro se refiere a los aspectos y temas sustantivos de la investigación.

A. SOBRE ESTRATEGIAS

La primera sugerencia es que si se quiere maximizar el impacto de los estudios, eso dependerá de la posibilidad de realizar investigaciones comparativas y sistemáticas entre países. Las mayores carencias anotadas en la última década en la investigación sobre el tópico no proviene de la falta absoluta de trabajos sino del carácter parcial de los mismos. O los temas de estratificación fueron un subproducto de otros objetivos de la investigación (pobreza, desigualdad, etc.), o formaron parte de estudios con una cobertura nacional no comparable a nivel de países. Los estudios de caso o las investigaciones de alcance nacional deberían ser vistas en consecuencia como estrategias complementarias a la investigación comparativa.

Por otra parte, en términos prácticos, un esfuerzo en el sentido de 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. Más bien lo que se está requiriendo es 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". Dicho programa debería establecer 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. Adicionalmente, el programa debería comprender proyectos no sólo colaborativos sino el objetivo de realizar diseños comparativos efectuados en forma expresa. Naturalmente, este objetivo debería estar dado también por la incorporación del mayor número de países de la región.

De la misma forma, lo más conveniente desde el punto de vista operativo es que el proyecto central del programa inicial esté constituido por un diseño de tipo "survey", con muestras e

instrumentos de recolección de la información comunes. En este caso, se podría asegurar una comparabilidad suficiente aún en el caso que se admitan algunas variantes entre países en una porción limitada de 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 altos costos como son los de tipo "survey", constituyen uno de los obstáculos centrales de cualquier empresa de esta naturaleza. Una forma de disminuir considerablemente estos costos es sin duda, como ya se ha experimentado en la región en otras áreas de la investigación, la agregación de módulos a las Encuestas de Hogares llevadas a cabo por los organismos de estadísticas de los países, ya sea para las muestras totales o para submuestras específicamente diseñadas.

Un procedimiento de esta naturaleza tiene la indudable ventaja de bajar los costos aunque notorias desventajas en dos aspectos: las limitaciones del alcance de los instrumentos y 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 parte de organismos de gobierno. Pese a estos problemas, es cierto sin embargo que de no lograrse por esta vía la implementación de la encuesta, la magnitud de los recursos requeridos pueden reducir excesivamente los alcances del estudio.

Por otra parte, hay experiencias exitosas que muestran la utilidad de recurrir a las Encuestas de Hogares. La explotación de las fuentes secundarias como las Encuestas, ha sido llevada a cabo por la División de Desarrollo Social de la CEPAL a través de la publicación anual del Panorama social de América Latina, con la ventaja adicional de presentar una amplia cobertura comparativa de la región. Si bien esta publicación no incluye estudios específicos sobre la estratificación y movilidad social en América Latina, han ido conformando con el tiempo un virtual paradigma de aproximación a estos tópicos sobre aspectos particulares como son 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, distribución del ingreso, acceso al mercado de trabajo, y sobre la estratificación y el ciclo de vida familiar. Más importante todavía ha sido el aporte realizado en materia de algunos mecanismos y factores contribuyentes a la dinámica de la estratificación y movilidad sociales en la región. Sin pretender exhaustividad, entre los mismos se destacan los análisis orientados a señalar la importancia que adquieren: a) la transmisión intergeneracional del capital educativo, b) la influencia de los contactos familiares (capital social de la familia), c) los procesos de definición temprana de los roles adultos y sus efectos sobre la estratificación y movilidad (por ejemplo, maternidad en la adolescencia), d) 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, e) 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 la estratificación y la movilidad social desde la CEPAL, también han contribuido en diferente grado los estudios llevados a cabo por las diferentes sedes regionales, en particular, la oficina de la CEPAL en Montevideo, mediante trabajos referidos a la pobreza, necesidades básicas, y más recientemente, sobre activos, vulnerabilidad social y otras formas de capital movilizable por parte de los hogares.

En su conjunto, puede afirmarse que durante las últimas décadas existió un desplazamiento de los estudios sobre estratificación y movilidad sociales, hacia la explotación de fuentes secundarias, no diseñadas específicamente para esos fines.

Naturalmente, esto coloca una serie de problemas. El más importante se refiere a los contenidos de las Encuestas de Hogares y eventualmente de los Censos. Los investigadores que han seguido esta línea de análisis saben perfectamente que algunas preguntas relevantes acerca de la movilidad intrageneracional e intergeneracional no pueden ser respondidas por cuanto se carece 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. Sólo como excepción, algunos Censos Nacionales han incluido el primer tipo de información en módulos especiales -otro antecedente relevante- que pudo ser explotada en Brasil, o bien las Encuestas de Hogares que para algún semestre en particular agregaron módulos relativos a la movilidad. De cualquier forma, los investigadores que han recurrido a las Encuestas de Hogares han debido remar contra la corriente, sobre todo por la carencia e inadecuación de la información sobre el empleo, falta de indicadores sobre tipos de capital, activos y redes, imperfecta información sobre cobertura de servicios brindada por el Estado, limitaciones para el estudio de la estructura familiar y carencias en otras áreas que no es necesario enumerar.

Volviendo a la estrategia que se sugiere, desde el punto de vista institucional, la CEPAL tiene, sin duda, una condición privilegiada para asumir aquellos aspectos relativos a la negociación con los países. Aunque dicha tarea no sea fácil, y en general nunca lo ha sido, parece poco probable que una estrategia como la propuesta pueda tener éxito si no proviene de una institución que puede representar un interés genuino de avanzar sobre el conocimiento por encima de fronteras nacionales. En cuanto a los formatos colaborativos con investigadores e instituciones parece igualmente claro que hay una infinidad de combinaciones posibles que sería prematuro anticipar.

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

B. 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 la indagación no debería ser a esta altura una novedad. Básicamente, debería estar centrado en tres componentes: estructura de oportunidades, estructura de la estratificación y movilidad social. A su vez, las dimensiones a considerar de acuerdo a un marco integrado, deberían comprender la esfera del mercado, de la sociedad y del Estado. Más allá de esta grosera aproximación, hay especificaciones que es necesario detallar. Algunas son respuestas a "problemas crónicos" de la investigación sobre estratificación, otras son nuevas.

- En primer lugar, cualquier estudio de la estratificación no puede estar basado en la exclusiva consideración de la población masculina. Si esto se ha hecho corrientemente y aún se continúa haciendo en muchos de los estudios conocidos, no parece conducir a buen puerto excluir de la indagación la movilidad de las mujeres, lo cual se vuelve más grave precisamente en una fase de la transformación del mercado de trabajo en América Latina que se caracteriza por una creciente tasa de participación y autonomía de la mujer.
- En realidad, por detrás de estos cambios se encuentra la cuestión nunca resuelta por la sociología de la estratificación, acerca del nivel de la unidad considerada; familia o individuo. Las altas tasas de participación de los miembros de la familia que no forman parte de la "fuerza de trabajo primaria" (jóvenes y cónyuges en particular) está volviendo crecientemente inadecuadas las aproximaciones individuales que no consideran a la familia como una

institución intermedia cuyos efectos sobre la estratificación y movilidad de sus miembros son decisivos. Por otra parte, la inserción de la mujer en nuevos "nichos" del mercado laboral abre una serie de interrogantes mayores acerca de los efectos sobre las situaciones compartidas y las identidades colectivas que se forman en torno al trabajo en oposición al ámbito de la familia.

- En segundo lugar, todo indica que un foco de atención central debería estar constituido por el análisis del empleo. Los mecanismos de recolección de la información que registran las Encuestas de Hogares (cuestionarios y clasificadores) se ha vuelto en general relativamente inadecuados para captar las nuevas condiciones del empleo en la región. Si bien los estudios específicos nacionales son, en este sentido, analíticamente más útiles que las Encuestas de Hogares, plantean problemas de comparabilidad internacional.
- En tercer lugar, los estudios de estratificación deberían hacer posible el análisis simultáneo que permita la confrontación entre los principios y criterios de la diferenciación social. Por lo menos arrojar luz en el debate acerca de la caducidad del "paradigma productivista" o sobre la centralidad del trabajo versus el consumo o los estilos de vida (capital cultural).
- En cuarto lugar, el orden ocupacional considerado tradicionalmente en su dimensión prestigio debería ser examinado desde otras perspectivas de tipo estructural y no sólo simbólicas. Está demostrado por los estudios sobre los tipos de estratificación y acceso a las ocupaciones, 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 están referidos al grado relativo de prestigio de las ocupaciones. Con los procesos de cambio inducidos por la modernización globalizada, por la nueva tecnología, y por los diferentes grados de desregulación del mercado de trabajo, sería de gran interés indagar en los patrones de movilidad y sus consecuencias sobre las formas de identificación y acción colectiva. Muy poco se ha estudiado desde esta perspectiva en el pasado aunque existen 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 de A. Stinchcombe⁴³.
- En quinto lugar, ha existido como ya se anotó una preocupación por el estudio de los sectores pobres y marginales, pero lo que parece estar faltando son trabajos de investigación comparativos 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 transformaciones de la familia y su impacto sobre la pérdida de capital social y resentimiento de la función de integración social.
- Los factores demográficos asociados a los cambios estructurales y a la dinámica de la familia.

⁴³ Stinchcombe A., *Stratification and Organization, Selected Papers*, Cap. 6, Cambridge University Press, 1986.

- 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.
- En sexto lugar, el examen de los patrones de segmentación social y "ghettificación" y su impacto sobre la movilidad, tanto en las dimensiones de residencialidad como en los órdenes de rango de la estratificación: principalmente, segmentación educativa y laboral.
- En séptimo lugar, la recuperación de la importancia de la posesión de activos diferentes a las dimensiones tradicionalmente consideradas (empleo, ingresos y educación). Ello supone indagar las diversas formas de capital diferentes al capital económico y humano y su incidencia sobre la estructura de estratificación y la 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.
- Por último, la base de datos debería incluir específicamente un módulo tendiente a captar 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.

BIBLIOGRAFIA

- Bell D.(1976), *The Coming of Postindustrial Society*, Basic Books, New York.
- Bourdieu P.(1986), *La Distinción: criterio y bases sociales del gusto*, Taurus, Madrid.
- Cardoso F. E.(1969), "Industrialização, estrutura ocupacional e estratificação social na América Latina", en *Mudanças Sociais na América Latina*, Difusao Europeia do Livro, Sao Paulo.
- Castells M.(1996), *The Network Society*, Routledge, London.
- Castillo J.J.(1988), *Las nuevas formas de organización del Trabajo*, Ed. MTySS, Madrid.
- CEPAL (1997), *Panorama Social de América Latina 1997*, Santiago de Chile.
- _____ (1998), *Panorama Social de América Latina*, Santiago de Chile.
- Clark T, Lipset S.M. y Rempel M.(1993), "The Declinig Political Significance of Class", *International Sociology*, No. 3.
- Clark T. y Lipset S.M.(1991), "Are Social Class Dying?", en *International Sociology*, No.4.
- Coleman J.(1993), *Foundations on Social Theory*, Cap. 12, Social Capital, Belknap Press.
- Crompton R.(1994), *Clase y Estratificación: Una introducción a los debates actuales*, Tecnos, Madrid.
- Duryea S. y Székely M.(1998), "Labor Markets in Latin America: A Supply-Side Story", en IADB.
- Esping-Endersen G.(1999), *Social Foundations of Postindustrial Economics*, Oxford University Press.
- Evans P.(1995), *Embedded Autonomy: State and Industrial Transformation*, Princeton University Press.
- Filgueira C. H.(1997), *Sobre Revoluciones Ocultas: la Familia en el Uruguay*, CEPAL, Oficina de Montevideo, Uruguay.
- _____ (1984), "Estructura y Cambio Social: tendencias recientes en Argentina, Brasil y Uruguay", en *Revista Pensamiento Iberoamericano*, No.6, Madrid, España., 1984.
- _____ (1999), "Vulnerabilidad, Activos y Recursos de los Hogares: una exploración de Indicadores", en Kaztman R. (Coord.) *Activos y Estructura de Oportunidades*, CEPAL, Oficina de Montevideo, Uruguay.

- Filgueira F.(1999), "Tipos de Welfare y Reformas Sociales en América Latina: Eficiencia, residualismo y ciudadanía estatificada", en Marcus André Melo (Org.) *Reforma do Estado: A Mudança Institucional no Brasil*, Editora Massangana.
- Granovetter M.(1985)., "Economic Action, Social Structure and Embeddedness", *American Journal of Sociology*, No.91.
- _____ (1974),"Getting a Job", Cambridge, Harverd University Press.
- _____ (1973), "The strength of Weak Ties", *American Journal of Sociology*, No.78.
- Kaztman R. y Filgueira F.(1999), *Desarrollo Humano en el Uruguay*, PNUD, Uruguay.
- Lipset S. M. y Zetterberg H, L.(1967), "Social Mobility in Industrial Society" en Lipset S.M. y Bendix R., *Class, Status and Power*, Routledge, Londres.
- Magno de Carvalho J. A.(1998), "The Demographics of Poverty and Welfare in Latin America: Challanges and Oportunities, en Tokman V. y O'Donnell G. (Eds) *Poverty and Inequality in Latin America: Issues and Challanges*, University of Notre Dame Press.
- Mayer K.(1963), "The Changing shape of the American class structure", en *Social Research*, No. 30.
- Millar R.(1966), *The New Classes*, Ed. Logmans Green, Londres.
- Mosser C.(1998), "The asset vulnerability framework: Reassesing urban poverty reduction strategies", *World Development*, Vol 26. No.1, The World Bank.
- Palomino H. (1998), "Nota para el estudio de los obreros en la Argentina", Seminario sobre clases y capas sociales, Universidad de General Sarmiento, 1999, (Versión preliminar);
- Pastore J.(1979), *Desigualdade e Mobilidade Social no Brasil*, Editorial Universidade de Sao Paulo.
- Portes A.(1995), *En torno a la Informalidad: Ensayos sobre Teoría y Medición de la Economía no regulada*, FLACSO- México, Ed. Miguel Angel Porrúa.
- _____ (1998), "Social Capital: Its Origins and Applications in Modern Sociology", en *Annu. Rev. Sociol*, 1998.
- PREALC-OIT (1997), *Panorama Laboral 1997*. INFORMA, No. 4, OIT, Lima, Perú, 1997. CEPAL, *Panorama Social de América Latina*, Santiago de Chile.
- Przeworski A. y Saltalamacchia H. R.(1979), *El proceso de Formación de Clase*, Cuadernos Teoría y Sociedad, Universidad Autónoma Metropolitana.
- Putnam R. D.(1993), "The Prosperous Community: Social Capital and Public Life", *American Prospect*, 13.
- Saunders P.(1987), *Social Theory and the Urban Question*, Unwin Hyman, Londres.

- Sibley E.(1942), "Some Demographic Clues to Stratification", en *Américan Sociological Review*, No. 7.
- Solari A.(1956), "Las clases sociales y su gravitación en la estructura politica y social del Uruguay, *Rev.Mex.Soc.* 18(2), México.
- Solari A., y Labbens J.)1961), "Movilidad social en Montevideo, *Boletim do Centro Latino-Americano de Pesquisas em Ciências Sociais*", 4(4), Rio de Janeiro.
- Stinchcombe A.(1990), "Weak Structural Data (Review of Mizruchi and Scharzt") *Contemporary Sociology*, No.19.
- _____ (1986), *Stratificacion and Organization, Selected Papers*, Cap. 6, Cambridge University Press.
- Swedberg R.(1994), *The Handbook of Economic Sociology*, Princeton University Press.
- Zaffaroni C.(1998), "Los recursos de las Familias Urbanas de Bajos Ingresos", CEPAL, Of. de Montevideo.