
S políticas sociales

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

Nelson do Valle Silva

División de Desarrollo Social



NACIONES UNIDAS



Santiago de Chile, julio de 2004

Este documento fue preparado por Nelson do Valle Silva, Consultor de la División de Desarrollo Social de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). El estudio forma parte de un trabajo sobre estratificación y movilidad social en la región, que la CEPAL lleva a cabo en el marco del proyecto GER/01/031, “Desarrollo y equidad social en América Latina y el Caribe” con el apoyo de la Sociedad Alemana de Cooperación Técnica (GTZ).

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

Publicación de las Naciones Unidas
ISSN impreso 1564-4162
ISSN electrónico 1680-8983

ISBN: 92-1-322554-7
LC/L.2163-P

Nº de venta: S.04.II.G.91

Copyright © Naciones Unidas, julio de 2004. Todos los derechos reservados

Impreso en Naciones Unidas, Santiago de Chile

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

Índice

Resumen	5
I. Introducción: la sociedad tradicional	7
II. La transición incompleta: 1945-1980	11
III. La sociedad en crisis: 1980-1999	27
IV. Una propuesta de clasificación ocupacional	33
V. Desigualdades ocupacionales en cuanto a los ingresos	39
VI. Cambios en la estructura ocupacional (1981-1999) y movilidad ocupacional	45
Composición de las categorías ocupacionales	61
Bibliografía	71
Serie Políticas Sociales: números publicados	73

Índice de cuadros

Cuadro 1	Población de Brasil por profesiones según el sexo de los habitantes, Censo de 1920.....	10
Cuadro 2	Distribución porcentual por sector de actividad de las personas económicamente activas de 10 años y más: 1960/1970/1980	12
Cuadro 3	Cambios en el empleo en el sector primario, 1970 y 1980	13
Cuadro 4	Grado de concentración en la industria y el comercio por sectores	16
Cuadro 5	Cambios en la estructura ocupacional brasileña- 1970/1980	19
Cuadro 6	Participación en la fuerza de trabajo por sexo, población de 10 años o más -1950 a 1991.....	19
Cuadro 7	Cambios en la población femenina económicamente activa 1970-1980	20
Cuadro 8	Distribución del ingreso de la población económicamente activa 1960/1970/1980 ..	23
Cuadro 9	Pobreza familiar en Brasil: 1970-1980	25
Cuadro 10	Evolución del nivel de ingresos (1979-1990).....	30
Cuadro 11	Estratos ocupacionales por género – Brasil (1995 a 1999)	36
Cuadro 12	Promedio de años de escolaridad e ingresos por estrato ocupacional Brasil (1995 a 1999).....	37
Cuadro 13	Ingresos del trabajo principal en reales de 1999 por estrato ocupacional- Brasil	40
Cuadro 14	Ingresos del trabajo principal en reales de 1999 por estrato ocupacional- Brasil 1995 a 1999.....	42
Cuadro 15	Evolución de la población ocupada total (1981-1999).....	46
Cuadro 16	Evolución de la población ocupada masculina (1981-1999).....	47
Cuadro 17	Evolución de la población ocupada femenina (1981-1999)	47
Cuadro 18	Movilidad intergeneracional – población ocupada total Brasil (1996) – porcentajes del total de observaciones.....	52
Cuadro 19	Movilidad intergeneracional – población ocupada masculina Brasil (1996) – porcentajes del total de observaciones	52
Cuadro 20	Movilidad intergeneracional – población ocupada femenina Brasil (1996) – porcentajes del total de observaciones	52
Cuadro 21	Movilidad intergeneracional – población ocupada total Brasil (1996) – flujos de salida de los grupos ocupacionales.....	54
Cuadro 22	Movilidad intergeneracional – población ocupada total Brasil (1996) – flujos de ingreso en los grupos ocupacionales.....	55
Cuadro 23	Parámetros de los efectos de cruzamientos en la movilidad ocupacional	56
Cuadro 24	Ajuste de los modelos de movilidad intergeneracional – Brasil 1996	58

Índice de gráficos

Gráfico 1	Índices de desigualdad de ingresos-Brasil: 1981 a 1999	43
Gráfico 2	Cocientes de fracciones del ingreso de grupos extremos – Brasil: 1981 a 1999.....	44
Gráfico 3	Cocientes del promedio de ingresos por estratos ocupacionales. Base: servicio doméstico	44

Resumen

Este artículo se divide en cuatro partes distintas pero interrelacionadas. En primer lugar, se procura identificar los principales ejes de las modificaciones sociales desde fines de la segunda guerra mundial, sobre todo el estilo de desarrollo adoptado, y analizar los efectos de esos cambios en el perfil de la estratificación social en el Brasil contemporáneo. En una segunda etapa de este análisis se elabora un sistema de clasificación, basado en los títulos ocupacionales detallados de las encuestas domiciliarias y los censos de población. El propósito de esa clasificación es no sólo permitir el análisis de la estructuración y del rango de desigualdad social, sino también describir el proceso de transmisión de esas desigualdades de una generación a otra. Se aplica entonces a dos dimensiones importantes para caracterizar a la sociedad brasileña: las desigualdades con respecto a los ingresos individuales y la desigualdad de oportunidades de movilidad ocupacional.

En relación con la distribución del ingreso se observa que en la década de 1980 hubo un marcado aumento de los indicadores de desigualdad, sobre todo después de 1986. El máximo histórico de la desigualdad en Brasil se registró en 1989, año en que los ingresos del 10% más “rico” de la población llegaron a ser 30 veces mayores que los del 40% más “pobre”. Esa marca supera el valor de 25 alcanzado en 1979, pero que en 1981 había disminuido ligeramente a 22. A partir de 1989 la desigualdad comienza a menguar y diez años después llegó a los niveles observados a inicios del período (alrededor de 23). Por otra parte, al examinar las disparidades entre los grupos tradicionalmente relevantes desde el punto de vista sociológico (los estratos ocupacionales definidos en la sección anterior), expresadas

por el promedio de ingresos de cada uno, verificamos que éstas tendieron a disminuir en el período considerado, en especial durante los años noventa.

En la última parte del trabajo, el análisis de la movilidad ocupacional en Brasil por medio de un modelo simple de “barreras” o “cruzamientos”, indica que la barrera más fuerte es la que existe entre las ocupaciones rurales y la base de la jerarquía urbana, o “subproletariado” urbano, y muestra que son estratos bien diferenciados, socialmente distantes, separados por la barrera que impone la migración espacial. A ésta le sigue en intensidad la barrera que separa a las industrias tradicionales de las modernas. Esto demuestra no sólo la diferenciación entre los sectores industriales sino también la dificultad para ingresar a este último subsector. Estos datos parecen validar y justificar la distinción realizada entre los dos estratos de trabajadores industriales en la clasificación ocupacional propuesta. En forma análoga, la barrera que separa a los estratos manuales de los no manuales es también elevada y significativa. Aunque su intensidad es mucho menor que la anterior, indica que ésta es una división que todavía no puede ignorarse. Las dos últimas barreras son también rígidas e importantes, sugiriendo dificultades cada vez mayores para penetrar en los estratos más elevados de la jerarquía. Los recursos educativos (acceso a títulos académicos) y económicos (acceso a la propiedad productiva urbana) son fundamentales en la definición de dichas barreras.

I. Introducción: la sociedad tradicional

El objetivo de este informe es trazar un cuadro de los cambios sociales que sufrió la sociedad brasileña en la segunda mitad del siglo XX, haciendo hincapié en sus efectos en la estratificación y la movilidad social. Sobre la base del análisis realizado, se espera poder definir las principales divisiones que marcaron a esta sociedad en el período señalado y que, por ende, constituyen un conjunto de categorías fundamentales para comprender su dinámica actual. En este contexto, las alteraciones en la estratificación social deben entenderse como factores que determinan un proceso discontinuo a largo plazo, caracterizado tanto por el cambio como por la permanencia de grupos sociales que surgen en circunstancias históricas bastante distintas. La metáfora geológica implícita en el uso del término “estratificación” parece ser especialmente adecuada para describir el problema analítico que se plantea a quienes intentan estudiar el perfil social de una población dinámica como la brasileña. El análisis de cualquier período determinado necesariamente revelará la presencia, en diversos grados de importancia, de estratos sociales creados por procesos históricos con frecuencia bastante distanciados en el tiempo. En este trabajo se intenta verificar la indiscutible importancia sociológica de la “contemporaneidad de lo no contemporáneo”.

El problema de definir “categorías” o estratos sociales significativos y útiles para el análisis surge con especial claridad cuando se trata de la movilidad social, o de manera más restringida, de la movilidad ocupacional. En su formulación clásica, ésta se define como un proceso de cambio entre generaciones. De ese modo, al comparar la situación actual del empadronado

con la de sus padres en cierto momento anterior –que en general corresponde al momento en que el empadronado obtuvo su primer trabajo significativo desde el punto de vista económico o a un período en que aún no gozaba de autonomía en su posición social (adolescencia)- se contraponen estructuras ocupacionales separadas en el tiempo por varias décadas. Este problema es más evidente cuando se estudia la movilidad de las franjas más ancianas de la población, cuyo proceso de movilidad individual ya está terminando. Si examináramos los datos acerca del perfil de movilidad de los empadronados de entre 50 y 64 años relativos al año 1996 y los comparáramos con los de sus padres en el momento en que ingresaron al mercado laboral (que en el caso brasileño sucede históricamente a edades muy bajas, en promedio alrededor de los 13 años), la fecha de referencia para la información de los padres de esos empadronados corresponderá a la década de 1940. Por ese motivo, las clasificaciones de estratos y categorías ocupacionales adecuadas al análisis de las modificaciones en la estratificación y la movilidad social deben ser suficientemente completas y flexibles para captar las diferencias en el perfil de los grupos sociales durante un período de varias décadas. En los párrafos siguientes se intenta sentar las bases para una clasificación con dichas características.

Como sabemos, el fin de la segunda guerra mundial marcó el comienzo de un período en el que se intensificaron los cambios que la sociedad brasileña sufría, a un ritmo más lento, desde las primeras décadas del siglo XX. Este período, que duró hasta el umbral de los años ochenta, se caracterizó por la acelerada transición estructural de una sociedad agraria tradicional a una sociedad de clases moderna. El motor de esta transición, definida por algunos observadores como “modernización conservadora” o “excluyente”, fue el rápido crecimiento económico debido a la difusión de formas de producción capitalistas en todos los sectores de la economía.

La sociedad, que a raíz de ese proceso sufriría una metamorfosis, se asentaba fundamentalmente en la producción agrícola a gran escala, basada en el latifundio y orientada al mercado externo. En términos de estratificación social, esta dependencia del sector primario exportador conllevaba no solo una elevada concentración de la propiedad de la tierra sino también la existencia de una sociedad rural casi bipolar. Por una parte había un reducido grupo de grandes propietarios agrícolas, el estrato que constituía el núcleo de poder de la elite nacional, y por otra una extensa masa de trabajadores rurales, conformada por las personas dedicadas a la pequeña producción familiar por cuenta propia, los trabajadores asalariados y los aparceros y medieros, entre otras formas tradicionales de relaciones productivas. Los datos del censo de 1920 (cuadro 1) indican que cerca del 72% de la población masculina económicamente activa correspondía al sector primario y que solo las actividades agrícolas ocupaban a más del 94% de los hombres en este sector.

En las áreas urbanas, el estamento burocrático que se encargaba del funcionamiento de la maquinaria estatal era ya entonces relativamente considerable y constituía una vía importante para la movilidad social ascendente de individuos que procedían de capas menos favorecidas (no solo en la esfera civil sino también en la militar, sobre todo en el caso del Ejército). A éste se sumaba un estrato compuesto por quienes ejercían las profesiones liberales clásicas, consolidado por el funcionamiento regular de sus correspondientes cursos de formación superior y el establecimiento de sus instituciones de representación y defensa colectiva y relacionado –por vínculo familiar o alianza matrimonial- con la elite de los grandes propietarios rurales. Con frecuencia, el diploma de una de estas profesiones funcionaba más como un ornamento cultural legitimador de la superioridad social y pasaporte a la vida política de los hijos de esa elite rural que como un certificado de calificación para el ejercicio real de una actividad remunerada.

También en la cúspide de la jerarquía social urbana figuraba un pequeño grupo de grandes empleadores, tanto en el comercio como en la incipiente industria, que combinaban la propiedad del medio de producción con su efectiva administración. Muchos de estos empresarios eran

inmigrantes exitosos, que llegaron a dominar algunos sectores económicos importantes, entre ellos el comercio (fuertemente controlado por empresarios portugueses, sobre todo en Rio de Janeiro) y la industria paulista (con marcada presencia del inmigrante italiano).

La base de la pirámide social urbana estaba formada por una gran masa de trabajadores manuales, desprovistos de toda protección social y con vínculos laborales de naturaleza informal y gran precariedad. Este grupo incluía a los empleados domésticos –sector que entonces no constituía el mercado de trabajo casi exclusivamente femenino en que se transformaría más adelante- y los trabajadores en el área de servicios personales, que con frecuencia suponían atención domiciliaria. También en este estrato estaban quienes desempeñaban las más diversas ocupaciones manuales por cuenta propia, relacionadas con servicios (los llamados “*biscateiros*”), el comercio ambulante y el artesanado. Este amplio sector informal tradicional, cuyo origen se remontaba a la cultura del pasado esclavista del país, estaba integrado en gran medida por ex esclavos y sus descendientes, limitados a ese nicho durante el proceso de constitución del mercado de trabajo de mano de obra libre en el período que siguió a la abolición formal de la esclavitud.

Por encima de ese estrato informal urbano aumentaba el conjunto de trabajadores empleados en una variedad de industrias “tradicionales” o “primeras industrias”, que son las que se establecen en las fases iniciales de desarrollo de las sociedades y se orientan a cubrir las necesidades básicas del mercado consumidor interno. La construcción civil y la manufactura de alimentos, vestimenta y muebles son algunos ejemplos de este tipo de industrias. El grupo de trabajadores del subsector de servicios, especialmente del comercio establecido y los servicios colectivos, era más numeroso que el de los trabajadores industriales y se situaba más o menos en este mismo nivel.

Por último, apretada entre la masa de trabajadores y la elite urbana, se hallaba una pequeña burguesía formada por pequeños empleadores y empresarios por cuenta propia, que se concentraba sobre todo en el sector comercial. En este estrato, como en el de los trabajadores en condiciones reglamentarias, se observaba la marcada presencia de mano de obra inmigrante. De hecho, la preferencia por el trabajador extranjero en detrimento del nacional constituyó un eje importante del conflicto en el mercado de trabajo, que adquirió un tinte racial y nacionalista y dio origen a numerosas leyes para restringir la inmigración durante el período de la dictadura de Vargas.

Cuadro 1
POBLACIÓN DE BRASIL POR PROFESIONES SEGÚN EL SEXO DE LOS HABITANTES, CENSO DE 1920
(Números relativos por mil)

Profesiones	Hombres	Mujeres	Total
1. Producción de materia prima			
1.1. Explotación del suelo			
1.1.1. Agricultura	358,75	39,32	200,35
1.1.2. Cría	10,68	0,63	5,70
1.1.3. Caza y pesca	4,12	0,06	2,11
1.2. Extracción de materias primas			
1.2.1. Canteras	3,64	-	1,84
1.2.2. Minas, salinas, etc.	1,19	0,01	0,60
2. Transformación y empleo de la materia prima: Industrias			
2.1. Textiles	2,00	3,79	2,89
2.2. Cueros, pieles, etc.	0,44	0,10	0,27
2.3. Maderas	2,38	-	1,20
2.4. Metalurgia	6,22	-	3,14
2.5. Cerámica	1,30	0,20	0,75
2.6. Productos químicos y análogos	0,39	0,07	0,23
2.7. Alimentación	2,66	0,20	1,44
2.8. Vestuario y artículos para el aseo	9,34	21,80	15,22
2.9. Mobiliario	2,11	0,08	1,10
2.10. Edificación	17,10	-	8,62
2.11. Aparatos de transporte	0,70	-	0,35
2.12. Producción y transmisión de fuerzas físicas	1,36	-	0,69
2.13. Industrias de lujo	1,89	1,63	1,76
2.14. Otras	1,32	0,41	0,87
3. Administración y profesiones liberales			
3.1. Transportes			
3.1.1. Marítimos y fluviales	5,36	-	2,70
3.1.2. Terrestres y aéreos	10,00	-	5,04
3.1.3. Correos, telégrafos y teléfonos	0,82	0,24	0,53
3.2. Comercio			
3.2.1. Bancos, cambio, seguros, comisiones	1,16	0,04	0,60
3.2.2. Comercio propiamente dicho	27,88	1,39	14,74
3.2.3. Otros tipos de comercio	1,70	0,08	0,89
3.3. Fuerza pública			
3.3.1. Ejército			
3.3.1.1. Oficiales	0,28	-	0,14
3.3.1.2. Suboficiales	2,50	-	1,26
3.3.2. Armada			
3.3.2.1. Oficiales	0,15	-	0,08
3.3.2.2. Suboficiales	0,70	-	0,36
3.3.3. Policía			
3.3.3.1. Oficiales	0,09	-	0,04
3.3.3.2. Suboficiales	1,89	-	0,95
3.3.4. Bomberos			
3.3.4.1. Oficiales	0,01	-	0,01
3.3.4.2. Suboficiales	0,10	-	0,05
3.4. Administración			
3.4.1. Pública			
3.4.1.1. Federal	2,95	0,09	1,53
3.4.1.2. Estadual	1,83	0,08	0,96
3.4.1.3. Municipal	1,34	0,04	0,70
3.4.2. Particular	2,42	0,19	1,31
3.5. Profesiones liberales			
3.5.1. Religiosas	0,39	0,19	0,29
3.5.2. Judiciales	1,20	-	0,61
3.5.3. Médicas	1,94	0,47	1,21
3.5.4. Magisterio	1,06	2,51	1,78
3.5.5. Ciencias, letras y artes	2,77	0,40	1,59
4. Diversas			
4.1. Personas que viven de rentas	1,77	0,88	1,33
4.2. Servicio doméstico	4,55	19,88	11,88
4.3. Mal definidas	23,95	3,07	13,60
4.4. Profesión no declarada y sin profesión			
4.4.1. De 0 a 14 años	407,49	417,42	412,32
4.4.2. De 15 a 20 años	53,77	126,66	89,91
4.4.3. 21 años y más	12,54	358,62	189,16
Total	1 000,00	1 000,00	1.000,00
Total Absoluto	15 443 818	15 191 787	30 635 605

Fuente: Elaboración propia

II. La transición incompleta: 1945-1980

El panorama social descrito cambiaría profundamente a partir de la segunda guerra mundial, con la adopción del llamado “modelo de sustitución de importaciones”, una fórmula de desarrollo muy exitosa que se traduciría en elevadas tasas de crecimiento económico. Basta observar el incremento de la producción agregada para concluir que el desempeño de la economía brasileña en el período 1945-1980 se caracterizó por un gran dinamismo. El crecimiento del producto interno bruto (PIB), que ya aumentaba alrededor del 6% o 7% al año, se aceleró hasta alcanzar valores de dos dígitos inmediatamente después de la pequeña recesión de 1962-1966. Llegó a alcanzar un promedio de 11,2% al año durante el período de 1967 a 1973, hecho conocido y celebrado oficialmente como “el milagro brasileño”. A partir de esta última fecha, el ritmo de crecimiento del PIB comenzó a debilitarse. El máximo histórico de 14% alcanzado en 1973, disminuyó a 9,8% en 1974 y a 5,6% en 1975. No obstante, el desarrollo correspondiente al período de retracción mundial que siguió al primer conflicto petrolero de 1973 fue considerable y compatible con las llamadas “tasas históricas” de crecimiento (promedio del 7,1% al año de 1973 a 1980). El desempeño económico en el período estudiado fue aún más notable con respecto al producto per cápita, que en 1980 alcanzó un nivel 3,5 veces superior al de 30 años antes. A raíz de la crisis de comienzos de los años ochenta, el PIB per cápita se contrajo sistemáticamente y en 1983 llegó al mismo nivel observado en 1978. Comenzaba la que para muchos puede definirse como “la década perdida”.

Las variaciones en el cuadro social inducidas por el rápido crecimiento económico se manifestaron en la reducción de varios estratos tradicionales (sin llegar a eliminarlos completamente) y en la inserción de nuevos actores y grupos sociales que le conferirían rasgos “modernos” a la sociedad brasileña. El “modelo de sustitución de importaciones”, motor de este crecimiento acelerado, tenía algunas características pertinentes a la descripción de la morfología social que intentamos realizar aquí.

A nuestro juicio, las tres características más relevantes para comprender el caso brasileño son de naturaleza diversa pero están interrelacionadas. En primer lugar, este tipo de desarrollo se basó en la exportación de recursos naturales, que condujo a la creación de un sistema agropecuario exportador que hoy se encuentra entre los más eficientes del mundo. La naturaleza capitalista y de gran eficiencia técnica de estas empresas, que economizaban mano de obra y recurrían a la mecanización y al uso intensivo de fertilizantes y plaguicidas químicos, tuvo importantes repercusiones. Por una parte, aumentó la concentración territorial y se intensificó el éxodo de mano de obra rural hacia las áreas urbanas -con su consiguiente inserción en la base de la pirámide ocupacional e incidencia directa en la distribución de la renta del trabajo- y por otra, se observó un proceso de proletarización de los trabajadores que permanecieron en las áreas rurales y pasaron a ser asalariados. Debido a esto, la pequeña producción familiar (que también comenzó a incorporar tecnología productiva moderna en muchas áreas) y la agricultura de subsistencia se redujeron notablemente y las modalidades tradicionales, entre ellas aparceros y medieros, tendieron a desaparecer.

El crecimiento acelerado del período 1950-1980 tuvo como contrapartida una profunda reforma de la distribución sectorial de la población económicamente activa (PEA), al acentuarse la propensión histórica a la decadencia del sector primario, que perdió 9,7 puntos porcentuales de 1960 a 1970 y 14,4 puntos en la década siguiente. Mientras que en 1970 todavía absorbía el mayor contingente de la PEA, su proporción relativa cayó a cerca de 30% en 1980, por lo que perdió el primer lugar frente al sector terciario.

Cuadro 2

DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL POR SECTOR DE ACTIVIDAD DE LAS PERSONAS ECONÓMICAMENTE ACTIVAS DE 10 AÑOS Y MÁS: 1960/1970/1980

SECTOR DE ACTIVIDAD	1960	1970	1980
<i>Primario</i>			
Agropecuario, extracción, vegetal, pesca	54,0	44,3	29,9
<i>Secundario</i>			
Industria de transformación	8,6	11,0	15,7
Industria de la construcción	3,4	5,8	7,2
Otras actividades industriales	0,9	1,1	1,5
<i>Terciario</i>			
Comercio de mercaderías	6,5	7,6	9,4
Transporte y comunicaciones	4,3	3,9	4,1
Prestación de servicios	13,3	13,3	16,2
Actividades sociales	3,3	5,2	7,0
Administración pública	3,1	3,9	4,1
PEA TOTAL (en miles)	22 750 028	29 557 224	43 796 763

Fuente: Censos demográficos de población

Desde el punto de vista de la estratificación social, el estancamiento numérico y la menor participación relativa del sector primario durante el período reflejan de forma directa el desarrollo de la agricultura capitalista, que se basaba en los latifundios dedicados a la producción a gran escala de caña de azúcar para fabricar alcohol combustible, granos (sobre todo para el mercado externo, como en el caso de la soja) o carne bovina, y ocasionó modificaciones importantes en las formas de empleo en el sector. De 1970 a 1980, al paso que decaían notablemente las formas

tradicionales de inserción en la estructura productiva, como aparceros y medieros, crecía el número de empleados y trabajadores estacionales. En forma análoga, el contingente de propietarios y empleadores casi se duplicó durante esa década. La modernización de las grandes propiedades, ahora dedicadas a la agricultura de exportación con uso intensivo de insumos industriales (fertilizantes y otros productos químicos), incidió directamente sobre el perfil de la mano de obra en el sector primario. La acción de los plaguicidas agrícolas disminuyó la necesidad de fuerza de trabajo en las tierras de cultivo y derivó en una prescindencia gradual de la mano de obra permanente. Por otra parte, el incremento de la productividad por área plantada exigía un contingente mayor de trabajadores en el momento de la cosecha, aumentando así la demanda de trabajo zafral (los llamados “*volantes*” o “*bóias-frias*”). Como ya indicamos, la pequeña producción familiar también comenzó a tecnificarse, siguiendo el ejemplo de las grandes propiedades, tanto con respecto al monocultivo de exportación como parcialmente en la mecanización del proceso productivo. Esa evolución de los pequeños productores puede observarse en la mengua del número de trabajadores por cuenta propia y de trabajadores -generalmente familiares- sin remuneración.

Cuadro 3
CAMBIOS EN EL EMPLEO EN EL SECTOR PRIMARIO, 1970 Y 1980

(en mil trabajadores)

Posición en el Sector	1970		1980	
	Número	Porcentaje	Número	Porcentaje
Propietario/empleador	201	1,53	370	2,86
Independiente	5 343	40,67	5 092	39,40
Aparcero/mediario	1 679	12,77	890	6,89
Empleado/trabajador zafral	3 335	25,38	4 536	35,11
Sin remuneración	2 582	19,65	2 035	15,74
Total	13 140	100,00	12 923	100,00

Fuente: IBGE, Muestras de los censos de 1970 y 1980, tabulaciones especiales.

Nota: Excluye a quienes no declararon posición en la ocupación.

Además de la producción sistémica de un excedente que proporcionaría mano de obra para cubrir tanto las áreas urbanas como las necesidades de trabajo zafral, la modernización “conservadora” de la agricultura brasileña consolidó la dualidad entre el sector de exportación y el sector orientado al consumo interno. Las condiciones externas sumamente favorables con respecto a los precios de las materias primas y las políticas de incentivo a los productos de exportación (con el consiguiente debilitamiento de la producción de alimentos básicos) hicieron que las características de la modernización señaladas anteriormente –avances tecnológicos, aumento de la productividad y otras- se limitaran en gran medida al sector exportador. La producción de alimentos fue sistemáticamente desplazada hacia la “periferia” geográfica y económica de la producción rural, cada vez más distante de los grandes centros consumidores, mientras que las exportaciones, que en un principio sirvieron como fuente de ahorro para la propia acumulación del capital urbano y luego como productoras de divisas para mitigar la crisis de la deuda externa, fueron objeto de mayor protección e incentivos.

La contradicción inherente a este proceso parece ser que debido a la mayor rentabilidad de la agricultura de exportación se redujo relativamente la producción de alimentos básicos, una tendencia evidente desde comienzos de la década de 1970. Algunas estimaciones indican que a partir de 1971 y hasta los primeros años de la década siguiente el abastecimiento interno de

alimentos per cápita disminuyó cerca del 20% y el costo real por caloría casi se duplicó.¹ Esto ocasionó una fuerte presión inflacionaria, con repercusiones directas sobre la tasa del salario real urbano. En este contexto, la respuesta política fue casi siempre el control de precios, que limitó el traslado de los aumentos a los productos. No solo no se atacó la raíz del problema inflacionario sino que se tendió a reforzar la dualidad sectorial al desincentivar aún más la producción de alimentos para el consumo interno.

Una consecuencia lógica del estilo conservador de la modernización agrícola, que giraba en torno al problema de transformar el latifundio de características “feudales” en una empresa grande y moderna, fue que la estructura de la propiedad legal de la tierra se modificó muy poco, manteniéndose el elevado nivel de concentración. En 1950, las pequeñas propiedades -definidas como aquellas con menos de 10 hectáreas- correspondían al 34,4% de los establecimientos agrícolas y representaban apenas el 1,3% de la superficie total explotada. Tres décadas más tarde, constituían el 50,4% de los establecimientos y ocupaban solo el 2,5% del área total. En el otro extremo del espectro, las grandes propiedades con más de 10.000 hectáreas, que en ambas fechas constituían aproximadamente el 0,1% del total de establecimientos, ocupaban el 19,4% del área global en 1950 y el 16,4% en 1980. La desigualdad con respecto al acceso y la posesión de la tierra continuó siendo una de las características fundamentales de la sociedad brasileña y su atenuación uno de los reclamos más importantes que los movimientos sociales organizados hicieron al Estado en las décadas siguientes.

Como contrapartida de la agricultura de exportación se impulsó un proceso de industrialización protegida de la competencia externa por subsidios, barreras arancelarias y diversos mecanismos de “reserva de mercado” y, una vez más, orientada al mercado interno. Como consecuencia, se pudo establecer un complejo industrial moderno, de características autárquicas, que cubría prácticamente toda la gama de posibilidades productivas y cuya pauta de importaciones llegó a limitarse a algunos pocos ítems, como petróleo y “chips” para computadoras. Este proceso, que llegó a su punto culminante durante el régimen militar (1964-1985), favoreció el surgimiento y la consolidación de estructuras oligopólicas y centralizadas regionalmente. Aunque la concentración industrial se haya convertido en una característica más o menos general de todo el sistema productivo brasileño, se volvió más evidente (por razones estratégicas relacionadas con la propia lógica del modelo de desarrollo) en las nuevas y modernas industrias establecidas en este período, como las industrias metalúrgicas, mecánicas y electroelectrónicas, entre otras. Obsérvese que gran parte de este parque industrial moderno fue resultado de la captación de capitales externos, de empresas multinacionales incentivadas a instalarse por la concesión de facilidades legales y la garantía de condiciones productivas protegidas, como en el caso de las industrias automovilística y química.

Aunque algunas teorías de esa época en el campo de las Ciencias Sociales, sobre todo la llamada “teoría de la dependencia”, postulaban una supuesta baja capacidad del sector industrial para absorber de forma significativa nuevos contingentes de mano de obra en los países de capitalismo periférico, el sector secundario fue precisamente el que mostró mayor dinamismo en la generación de nuevos empleos durante todo el período 1960-1980.² Durante los primeros diez años, la proporción correspondiente a la industria de transformación en el empleo aumentó del 8,6% al 11%. En la década siguiente, el ritmo de expansión se aceleró y el número de personas ocupadas se duplicó con creces, aumentando su proporción relativa al 15,7%. Cabe señalar que el incremento del empleo en la industria de transformación en los años sesenta se debió principalmente al

¹ Véase Homem de Melo, F. B. *O Problema Alimentar no Brasil*, Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1983, donde se trata este problema.

² Véase un tratamiento más detallado del tema en Faria, V. “Mudanças na Composição da Emprego e na Estrutura das Ocupações”, in Bacha, E. y H. S. Klein (eds.) *A Transição Incompleta*, Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1986, Vol. 1, pp.75-109.

dinamismo de las industrias “modernas”.³ Por el contrario, en el caso de las industrias “tradicionales” (textil, cuero, vestuario, madera y muebles, alimentos y bebidas, cerámica y vidrio) el empleo aumentó apenas de 1,6 millones a 1,65 millones trabajadores durante esa década. En los años setenta, se observó una reactivación del subsector “tradicional” y el número de trabajadores aumentó a 2,8 millones, probablemente como resultado de la expansión de la demanda en los mercados urbanos. Se destaca el notable crecimiento de la industria de la construcción, sector que cuadruplicó el número de personas ocupadas durante las dos décadas: del 3,4% en 1960 pasó a absorber el 7,2% de la PEA en 1980. En esta rama, cuyo rápido desarrollo está ligado al aumento de la población urbana, a la implantación del sistema financiero de vivienda y a la expansión de las obras públicas, se pagaba en el período un salario medio próximo al salario mínimo, por lo que se puede conjeturar que desempeñó un papel importante en la incorporación al mercado de trabajo de la masa migrante de origen rural de sexo masculino.

A diferencia de la forma clásica de Europa y Estados Unidos en el siglo XIX, el crecimiento industrial moderno se caracteriza por una demanda relativamente mayor de trabajadores calificados -sobre todo para desempeñar actividades de control (“trabajadores de corbata”)- que de mano de obra directamente involucrada en la producción. En forma análoga, se desarrollan también un sector de servicios modernos que complementa la producción, tanto a nivel de consumo (que incluiría las actividades comerciales) como posibilitando lo que algunos llaman “reproducción de la fuerza de trabajo”, y un Estado que supuestamente organiza, regula e incentiva todo el proceso y que, en general, se expande mucho. Para examinar el sector terciario es muy útil adoptar la distinción introducida por Singer entre: i) servicios de producción (comercio de mercaderías, comercio de inmuebles y valores inmobiliarios, crédito, seguro y capitalización, transportes y comunicaciones); ii) servicios de consumo individual (prestación de servicios); y iii) servicios de consumo colectivo (administración pública y actividades sociales).⁴ De modo general, el concepto de servicios de consumo individual se vincula con la idea de “servicios tradicionales”, por oposición a los servicios de producción y consumo colectivo, ligados a la idea de “servicios modernos”. Para resumir las principales líneas de evolución del sector terciario, podemos afirmar que no solo aumentó constantemente su proporción en el empleo a lo largo del período considerado sino que también modificó su estructura interna. Aumentó la proporción de los servicios “modernos” -tanto de los servicios de producción como los de consumo colectivo- en detrimento de los servicios típicamente “tradicionales”, los servicios de consumo individual. En pocas palabras, también el sector de servicios se “modernizó” claramente durante las décadas de 1960 y 1970.

Una vez más, el crecimiento de los sectores industrial y comercial en Brasil siguió la lógica general de la “modernización conservadora” o “excluyente”, propiciando la formación de grandes empresas y conglomerados. El grado de concentración de estas actividades económicas es bastante elevado. Los datos relativos a 1988 indican que solo la facturación de los cuatro mayores grupos económicos de cada subsector alcanza un nivel promedio del 63%; mientras que el grado promedio de concentración en el comercio es de 71% (véase la cuadro 4). Aunque esta situación se repite en todos los subsectores, la concentración tiende a ser mayor en las ramas “modernas” que en las “tradicionales”. Por ejemplo, el promedio de concentración es 54% en el sector alimentario, 47% en la construcción civil y 29% en la industria textil, mientras que esta proporción sube a 73% en el

³ En este trabajo, la dicotomía “moderno vs. tradicional” sigue una distinción paralela a la presentada por Syrquin y Chenery (op. cit., p.156). Las industrias “tradicionales” son las que estos autores denominan “*early industries*”. Se establecen con bajos niveles de rentabilidad para satisfacer las necesidades básicas de la población (alimentos, vestuario) y se caracterizan por el uso de tecnología simple y baja elasticidad-rentabilidad de demanda. Las industrias “modernas” abarcan las que estos autores llaman “*middle*” y “*late industries*”. Gran parte de la producción de las “*middle industries*” es utilizada como insumo intermediario por otros sectores (productos químicos y minerales no metálicos, entre otros), desarrollándose a niveles todavía relativamente bajos de rentabilidad, cuando las relaciones interindustriales se vuelven más densas. Las “*late industries*” surgen más tarde en el proceso de desarrollo e incluyen bienes de inversión (maquinarias) y bienes de consumo duradero con alta elasticidad-rentabilidad de demanda (por ejemplo, productos metálicos).

⁴ Paul I. Singer, “Força de Trabalho e Emprego no Brasil: 1920-1969”, *Cadernos CEBRAP*, N° 3, 1971.

caso de las industrias de minerales no metálicos, 79% en la de distribución de derivados de petróleo y 94% en material de transporte.⁵

Cuadro 4
GRADO DE CONCENTRACIÓN EN LA INDUSTRIA Y EL COMERCIO POR SECTORES
(1988 – según los cuatro mayores grupos económicos)

Sector		Nº de grupos	Grado (%) de concentración	Grado (%) de concentración promedio
<i>Industria</i>				64
1	Alimentos			54
	Azúcar y alcohol	4	51	
	Molinos	4	55	
	Frigoríficos	4	53	
	Conservas	4	74	
2	Bebidas y tabaco			85
	Jugos concentrados	4	78	
	Cerveza	2*	86	
	Cigarrillos y tabaco	3*	91	
3	Electroelectrónica			66
	Electrodomésticos	4	60	
	Equipo para comunicación	4	72	
	Conductores eléctricos	4	81	
	Computadoras	2*	64	
4	Caucho (neumáticos y artefactos)	4	75	75
5	Material de transporte	4	94	94
6	Mecánica			67
	Motores e implementos agrícolas	4	65	
	Máquinas procesadoras	4	68	
	Equipos pesados	4	69	
7	Metalurgia			72
	Aceros planos	1**	100	
	Aceros no planos y especiales	4	55	
	Metalurgia de no ferrosos	4	58	
8	Química			49
	Petroquímica	4	43	
	Fertilizantes	4	48	
	Productos higiene y limpieza	4	71	
9	Papel y celulosa	5***	56	56
10	Textil			29
	Hilado y tejido	2*	20	
	Confecciones	2*	46	
11	Minerales no metálicos			73
	Cemento y cal	4	68	
	Vidrio y cristal	4	76	
	Amianto y yeso	4	88	
12	Minería	4	76	76
13	Construcción civil			47
	Construcción pesada	4	47	
Comercio				71
1	Al por menor	4	55	
2	Distribución de gas	4	66	66
3	Distribución derivados de petróleo	4	79	79
GENERAL				64

Fuente: Pih, L. "O Desafio Brasileiro", Folha de São Paulo, 2 de febrero de 1990.

Notas: # Concentración = Facturación de los grupos considerados/ Facturación total del sector x 100;

* El grupo que sigue no es significativo; ** Monopolio absoluto; *** El 4º y el 5º están muy próximos

Un grado de concentración como el que caracteriza a la industria y al comercio en Brasil representó históricamente un serio obstáculo estructural para el control de la inflación, debido a que un número muy restringido de grupos económicos puede controlar el proceso de formación de

⁵ En este contexto, se observa una gran anomalía en el subsector "tradicional" de bebidas y tabaco, en el que dos empresas productoras de cerveza captaban el 86% de la facturación del subsector específico y tres empresas captaban el 91% de la facturación en la producción de cigarrillos y tabaco. Aunque no dispongamos de datos probatorios, todo parece indicar que la concentración en el sector de servicios bancarios era también bastante elevada en aquel período.

precios, casi independientemente de las condiciones de la demanda. La reducción estratégica de la oferta siempre posibilitó el mantenimiento o inclusive la ampliación del -ya elevado- margen de lucro, y las tentativas de control gubernamental condujeron a la medición de fuerzas o incluso al conflicto abierto, con el riesgo de desabastecimiento como telón de fondo. La falta de una política orientada a desmonopolizar la economía, o como mínimo, una legislación rigurosa que permitiera el control de las acciones y del proceso de consolidación de los oligopolios, se tradujo en una serie de medidas antiinflacionarias de gran impacto en los años ochenta, cuyo alcance y credibilidad fueron cada vez menores.

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

También hubo otras formas de asociacionismo que se expandieron rápidamente en el período estudiado. En un estudio sobre asociaciones de profesionales y técnicos se indica que el 71% se creó entre 1971 y 1983, en comparación con un 28% entre 1965 y 1970.⁷ Además de los aspectos cuantitativos del auge asociacionista, cabe destacar dos dimensiones más de este proceso: en primer lugar surgió el sindicalismo de empleados públicos, tanto de la administración directa como de la indirecta, y por otra parte se constituyeron las tres grandes centrales sindicales. El corporativismo se convirtió en el eje de la organización de intereses, como se advirtió claramente durante el debate acerca de la nueva Constitución brasileña en 1988, que fortaleció a la representación sindical empresarial en diversos aspectos.

La combinación del sindicalismo empresarial –organizado por sector económico, según la herencia de Vargas de los años treinta y cuarenta- con un contexto productivo marcadamente oligopólico tuvo importantes repercusiones. Como ya se indicó, había entonces una correlación entre la naturaleza oligopólica y el grado de “modernidad” de los sectores, pero por otra parte también existía una correspondencia entre la “modernidad” sectorial y el grado de sindicalización y poder reivindicativo de los trabajadores de esas industrias. Eso explica la tendencia de que los sectores más oligopólicos –los más “modernos”- fueran aquellos con mayor poder de reivindicación sindical. Este grupo incluía a las industrias metalúrgica, mecánica, de material eléctrico y comunicaciones, de material de transporte (que, como ya vimos, presentaba uno de los mayores niveles de concentración industrial) y editorial y gráfica. La asociación del sindicalismo fuerte con la monopolización sectorial generó un contexto en que las reivindicaciones laborales tendían a negociarse con facilidad, debido a que los patrones tenían la posibilidad de trasladar los costos a los precios de los productos. Naturalmente, esto tuvo serias repercusiones, no solo en la coyuntura inflacionaria sino también en el cuadro de las desigualdades con respecto a los ingresos.

Se debe tener en cuenta otro aspecto relacionado con los efectos de estos factores en la estructura ocupacional. Además de la distinción entre “manual” y “no manual” que continuó caracterizando a todas las economías de mercado modernas, el hecho de que en Brasil las empresas

⁶ Cf. Instituto Brasileño de Geografía y Estadística (IBGE), *Sindicatos: indicadores sociales*, 0,1(1989).

⁷ Cf. Boschi, Renato *A Arte da Associação – Política de Base e Democracia no Brasil*, São Paulo: Vértice 1987. Este estudio denota el marcado crecimiento de otras formas de asociación para formar grupos de interés, como las asociaciones de moradores, fenómeno que tendió a concentrarse en el período de la apertura política de 1974 a 1981.

“modernas” tuvieran en general más empleados, mayor productividad, mayor grado de concentración industrial y espacial y una masa trabajadora con mayor poder sindical que los sectores “tradicionales” se tradujo en mejores condiciones de vida para los operarios de las industrias “modernas”, en comparación con las de sus pares de los sectores tradicionales.⁸ Esta nueva división es de suma importancia, no sólo por su significado desde el punto de vista de la estratificación social, sino también por su incidencia en la representación de intereses y en la configuración político-partidaria.

Por último, la tercera característica del estilo de desarrollo adoptado es que se sustenta en el gasto público, mediante el financiamiento interno y externo, con la consiguiente formación de deuda pública -que sería trágicamente fundamental en la crisis que sufrió el modelo durante los años ochenta y se convertiría en una de las principales causas de su abandono. Esto trajo aparejado el fortalecimiento del Estado, al que se atribuyó el papel de protector de los estratos y sectores en gestación, financiador de inversiones públicas consideradas “estratégicas” para el desarrollo y la soberanía nacional y proveedor de subsidios para las inversiones privadas.

Como ya se mencionó, el crecimiento económico de Brasil en el período de posguerra, basado en la gran empresa capitalista, las grandes corporaciones internacionales y la presencia cada vez mayor del Estado -caracterizados por extenso un aparato burocrático-, resultó en la aparición de nuevos grupos sociales de creciente importancia en la estructura ocupacional brasileña. Se destacan entre estos los operarios modernos, más calificados desde el punto de vista formal y más organizados políticamente (con fuerte concentración regional), y una “clase media” de trabajadores no manuales, precisamente el estrato que más rápidamente creció en las últimas décadas. Algunos de los cambios en la estructura ocupacional durante los años setenta estaban implícitos en las variaciones de la distribución sectorial de la PEA descritas anteriormente. Además del estancamiento absoluto y la merma relativa de las ocupaciones en el sector agropecuario, la década de 1970 se caracterizó por la activación de todo el sector industrial, tanto los subsectores modernos como los tradicionales, que crece cerca del 79,6% en términos de población ocupada. La proporción crece aún más con respecto a las ocupaciones manuales en los sectores modernos, que aumentan su contingente ocupado un 88%. No obstante, es digna de notarse la expansión de las ocupaciones no manuales, que duplicaron con creces el número de personas ocupadas y representaban casi la cuarta parte de la población económicamente activa. Al analizar la dirección de las transformaciones que sufrió la estructura ocupacional brasileña, es muy significativo que el grupo que más se expandió a lo largo de la década estudiada haya sido precisamente el que estaba en la cima de la jerarquía ocupacional -las ocupaciones no manuales calificadas-, que incrementó más de un 120% el número de personas ocupadas y representaba casi el 10% de la población ocupada en 1980.

⁸ Algunos estudios sobre la determinación de salarios muestran claramente la importancia de los factores mencionados, inclusive en lo que respecta al poder sindical. Véase, por ejemplo, Ferreira da Silva, J. C. *Diferenciação Salarial na Indústria Brasileira*, Rio de Janeiro: Ed. FGV, 1987.

Cuadro 5
CAMBIOS EN LA ESTRUCTURA OCUPACIONAL BRASILEÑA – 1970/1980

(en miles)

Grupo ocupacional	1970		1980	
	Número	Porcentaje	Número	Porcentaje
1 Ocupaciones rurales	13 139	45,2	12 923	30,4
1.1 Trabajadores rurales	12 938	44,5	12 553	29,5
1.2 Propietarios-empleadores	201	0,7	370	0,9
2 Ocupaciones manuales	10 686	37,4	19 521	45,9
2.1 Tradicionales	6 797	23,4	11 871	27,9
2.2 Modernas	4 070	14,0	7 650	18,0
3 Ocupaciones no manuales	5 044	17,4	10 170	23,9
3.1 Rutina	3 271	11,3	6 250	14,7
3.2 Calificados	1 773	6,1	3 919	9,2
Totales	29 051	100,0	42 614	100,0

Fuente: Instituto Brasileño de Geografía y Estadística (IBGE), Muestra de los censos de 1970 y 1980, *Tabulaciones especiales*.

Nota: Excluye los casos en que no se declaró ocupación.

Debido al ritmo del crecimiento económico en el período de posguerra, la mano de obra masculina fue insuficiente para atender la demanda. Esto posibilitó una mayor participación de la mujer en áreas del mercado de trabajo donde su presencia era antes escasa. El estímulo obedeció en forma directa a la creación de nuevos empleos y en forma indirecta al aumento de los salarios, que incrementó el costo de oportunidad del trabajo exclusivamente doméstico. También debe recordarse que la expansión más rápida de los estratos no manuales que caracterizó al desarrollo brasileño ejerció una atracción muy fuerte sobre la mano de obra femenina, en virtud de que la mayor demanda provenía de algunos de los sectores ocupacionales en que la feminización ya era entonces más o menos extensa. Cabe recalcar, sin embargo, que el ingreso masivo de la mujer al mercado laboral -el volumen absoluto de mujeres ocupadas casi se duplicó solo en la década de 1970- ocurrió en todos los sectores de la economía, en todos los estratos ocupacionales y en todas las regiones, constituyendo un fenómeno prácticamente universal en la sociedad brasileña.

Cuadro 6
PARTICIPACIÓN EN LA FUERZA DE TRABAJO POR SEXO
POBLACIÓN DE 10 AÑOS O MÁS, 1950 A 1991

(en miles)

Año	Hombres			Mujeres		
	Población activa	Población inactiva	Tasa (%)	Población activa	Población inactiva	Tasa (%)
1950	14 610	3 478	81	2 508	15 962	14
1960	18 673	5 520	77	4 076	20 559	17
1970	23 392	9 165	72	6 165	27 140	19
1980	31 393	11 961	72	11 843	32 614	27
1991	39 489	15. 58	71	18 967	38 646	33

Fuente: Censos demográficos.

Los factores de demanda de mano de obra no explican por sí solos la proporción de mujeres cada vez mayor en el mercado de trabajo, tendencia que perdura hasta la actualidad. Tampoco obedece a una supuesta pauperización de las familias, por la imposibilidad de maridos y padres de proveer el sustento absoluto de mujer e hijos. No sólo la magnitud de este fenómeno no amerita que se lo tenga en cuenta sino que los ingresos individuales aumentaron en términos reales de manera considerable en el período 1950-1980. De hecho, el nivel de ingresos familiares también aumentó, en virtud de la propia incorporación de la mujer al mercado laboral.⁹ Todo parece indicar que la

⁹ Por más detalles sobre el aumento de los ingresos reales individuales y familiares y sobre la reducción de la pobreza en Brasil, véase, por ejemplo, Denslow, D. y W. Tyler, "Perspectivas sobre Pobreza e Desigualdade de Renda no Brasil", *Pesquisa e Planejamento Econômico*, v/13 n.3, Dez, 1983; y Hoffman, H. "Pobreza e Propriedade no Brasil: o que está mudando", in Bacha, E. y H. S. Klein, *A Transição Incompleta: Brasil desde 1945*, Rio: Paz e Terra, 1987.

pauperización o creciente privación absoluta no puede servir de base explicativa para los hechos que estamos discutiendo. En realidad, se observaban ya entonces cambios mucho más importantes con respecto a los papeles accesibles a las mujeres brasileñas, que continúan hasta el día de hoy. Por ejemplo, considérese que la cantidad de mujeres que comenzaron a involucrarse en actividades fuera del ámbito doméstico continuó aumentando, independientemente de las condiciones del mercado laboral -ya fuera durante el auge de los años setenta o la depresión económica de los años ochenta- e independientemente de las condiciones de empleo de la mano de obra masculina. Esto sugiere que algunos de los principales factores determinantes de la participación femenina corresponden a la oferta de mano de obra.

Uno de los elementos ligados a la evolución del papel de la mujer es su comportamiento reproductivo. Trabajar es desempeñar un papel generalmente alternativo y, en cierto grado, conflictivo con el de ser madre. La universalidad de la participación de la mujer en el mercado de trabajo -inclusive de mujeres mayores, casadas y con hijos- tiene como contrapartida la rápida reducción de la fecundidad. En el caso brasileño, la tasa de fecundidad media disminuyó de 6 hijos por mujer en el período anterior a 1960 a cerca de 3,5 hijos por mujer a comienzos de los años ochenta. Esta drástica reducción también se observó en todas las áreas y en todos los estratos. De cualquier modo, el aumento del trabajo femenino y la reducción del número de hijos parecen ser, en muchos casos, las formas que las familias brasileñas encontraron para escapar de la pobreza o para realizar aspiraciones crecientes de consumo. Estas son respuestas “modernas”, cuya ubicuidad indica que los cambios en el comportamiento sobrepasan los límites de los sectores estructuralmente “modernos” de la sociedad brasileña.

Cuadro 7
CAMBIOS EN LA POBLACIÓN FEMENINA ECONÓMICAMENTE ACTIVA 1970-1980
(en miles)

Grupos ocupacionales	1970		1980	
	Número	Porcentaje	Número	Porcentaje
1 Ocupaciones rurales	1 257	20,7	1 679	14,4
1.1 Trabajadores rurales	1 252	20,6	1 659	14,2
1.2 Propietarios -empleadores	5	0,1	20	0,2
2 Ocupaciones manuales	3 693	60,8	6 452	55,2
2.1 Tradicionales	2 833	46,6	4 953	42,4
2.2 Modernas	860	14,2	1 499	12,8
3 Ocupaciones no manuales	1 123	18,5	3 547	30,4
3.1 Rutina	874	14,4	2 964	23,1
3.2 Calificados	249	4,1	853	7,3
Totales	6 073	100,0	11678	100,0

Fuente: IBGE, Muestra de los censos de 1970 y 1980, *Tabulaciones especiales*.

Nota: Excluye los casos sin declaración de ocupación.

Las modificaciones sociales que intentamos describir se tradujeron en una movilidad sin precedentes en la historia moderna de la sociedad brasileña. Los datos presentados en los cuadros 5 y 7 corresponden a tan solo 10 años de cambios. Al considerar un plazo más acorde con los patrones de socialización de los individuos, como la experiencia de dos generaciones consecutivas, vemos que la experiencia de movilidad fue aún más radical. Los datos de los cuadros de movilidad ocupacional entre generaciones proporcionan una medición más próxima de la experiencia real de los individuos a lo largo de sus vidas. Los datos recogidos en 1973 indican que mientras que el 61% de los hombres adultos de Brasil procedía del estrato de trabajadores rurales (esa era la posición ocupacional de sus padres), apenas el 31% de ellos pertenecían a ese mismo estrato. Por otra parte, mientras que el 20% de los hombres adultos procedía de los estratos manuales urbanos, el 43% de ellos permanecía en esos estratos en 1973. Los valores de origen y destino no manual eran del 20% y el 27% respectivamente. En total, cerca del 47% de los individuos había mejorado su posición ocupacional, mientras que la movilidad descendiente afectó apenas al 11% de los

hombres adultos en aquella fecha. Este patrón de movilidad social refleja esencial y mayoritariamente los efectos del cambio del perfil urbano-rural de la sociedad brasileña en la estructura ocupacional y constituye una experiencia bastante radical por su rapidez y profundidad.¹⁰ Sin embargo, más importante que la experiencia de la movilidad en sí es que los brasileños parecen haber comenzado a aspirar a la movilidad ascendente, difundiendo la expectativa de mejora de la condición social de los individuos y sus familias. Movilidad social significa, entre otras cosas, mejora, bienestar, acceso a bienes y orientación al consumo.

Como se mencionó anteriormente, el éxito de este modelo de desarrollo introdujo importantes cambios en la estratificación social brasileña. En primer lugar, los nuevos papeles asumidos por el Estado significaron la expansión y consolidación de una gran burocracia en los diversos niveles de su organización político-administrativa. Además, la protección que el Estado ofrecía a los nuevos estratos aumentó también la importancia numérica de las ocupaciones ligadas a los servicios estatales, sobre todo el sector de los llamados “servicios sociales”, por ejemplo en las áreas de educación y salud.

En segundo lugar, el desarrollo de las estructuras oligopólicas privadas y las grandes empresas estatales fue acompañado por una rápida expansión de los estratos de “trabajadores de corbata”, tanto en el sector administrativo de alta dirección (configurando relaciones de “servicio”, en el sentido que le da Goldthorpe) como en otro sector burocrático más orientado a tareas rutinarias de ejecución y sin autoridad administrativa. Este estrato se convertiría cada vez más en un nicho de trabajo femenino. En este mismo contexto, aumentaron también de manera acentuada las funciones de supervisión y control del trabajo manual, que -aunque suponen un nivel menor de calificación formal- serán generalmente desempeñadas por mano de obra masculina, como en el caso de las demás funciones que comportan cierta autoridad.

El modelo de desarrollo adoptado también ocasionó importantes modificaciones en el sector de los trabajadores manuales. La expansión del sector industrial moderno, protegido de la competencia externa y de naturaleza oligopólica internamente, permitió la creación de un estrato claramente diferenciado del conjunto de empleados de las industrias más tradicionales y competitivas. Esta diferenciación se debió no solo al aumento de la productividad, derivado del mayor nivel tecnológico de los sectores modernos, sino también a que su concentración espacial favoreció el establecimiento de un movimiento sindical dinámico y organizado políticamente. De ese modo, la combinación de las cuasi rentas de las estructuras oligopólicas o corporativas con una organización sindical fuerte engendró un estrato dentro del sector industrial moderno que pasó a disfrutar de condiciones de vida muy superiores a las de los restantes estratos de trabajadores manuales, sobre todo de los excluidos de la “protección social” del Estado. El acceso a esa protección dependía del vínculo laboral establecido mediante contratos formales. Huelga decir que la mayor parte de la población trabajadora se encontraba en esta última situación.

En resumen, la otra cara de la “modernización conservadora” impulsada por el modelo de sustitución de importaciones fue –en el largo plazo- el agravamiento de las desigualdades sociales, que ya eran muy elevadas a comienzos de la transición estructural. Como surge del análisis precedente, hay tres aspectos de este modelo de crecimiento que a nuestro juicio explican la profundización de las desigualdades. El primero son las desigualdades causadas por el proceso de concentración del acceso y la propiedad de tierras, que a su vez llevó a la proletarianización de los

¹⁰ Las elevadas tasas de movilidad absolutas que se observaron entonces en la sociedad brasileña, que reflejan los cambios en la estructura ocupacional y sobre todo los efectos de la industrialización y la urbanización, no conllevaron el debilitamiento de las barreras de clase en la distribución de posibilidades relativas. De hecho, un análisis más profundo de los patrones de movilidad social muestra claramente que “el caso brasileño es un ejemplo de movilidad estructural masiva que movió hombres a través de una estructura de clases muy rígida” (Sobel, M., M. Hout y O.D. Duncan (1985). Análisis realizados con datos muy posteriores, de fecha 1996 (Pastore, J.H., y otros (1983) y Silva, Nelson do Valle, (1998), indicaron que esa generalización todavía continuaba siendo válida.

estratos trabajadores rurales y a la inserción de la mano de obra migrante –en muchos casos trabajadores familiares no remunerados- en la base de la pirámide urbana. Este proceso fue el telón de fondo de todo el período estudiado. En segundo lugar figura la poca importancia otorgada a la calificación formal o nivel educativo de la fuerza de trabajo, que era sumamente bajo al comenzar la transición y que solo aumentó de manera muy lenta a lo largo de estas décadas. Es plausible suponer que este factor adquiriera prioridad durante los períodos de rápido crecimiento económico, en que la demanda de mano de obra calificada se acentúa, como ocurrió en la sociedad brasileña en los años setenta. Por último, las cuasi rentas de las estructuras oligopólicas o corporativas que atraviesan toda la organización de la sociedad brasileña, pero que constituyeron un aspecto favorecido sobre todo por la propia lógica del modelo de desarrollo adoptado. De hecho, tal vez sea una de las características más importantes y en apariencia más influyentes en momentos de estancamiento o de bajo crecimiento, como en el caso de Brasil en la década de 1980. El conflicto distributivo agudizado por el bajo crecimiento parece no solo agravar el proceso inflacionario sino también afectar directamente el nivel de las desigualdades, condiciones en que los grupos protegidos a nivel estructural pueden hacer prevalecer sus intereses en detrimento de los demás sectores sociales menos organizados.

Sin embargo, con tasas de crecimiento como las observadas de 1960 a 1980 se necesitarían procesos redistributivos de extrema perversidad para que la situación de las clases menos favorecidas no mejorara. De hecho, al hacer un balance de las dos décadas verificamos que, a pesar de los elevados costos sociales (como la concentrada distribución de los ingresos individuales), hubo una reducción considerable de los niveles de pobreza del país.

Los datos relativos a la distribución de los ingresos de la PEA sugieren que el ingreso medio global se incrementó un 155% en términos reales (precios de 1986) durante los dos decenios, lo que supone un ritmo del 4,7% al año.¹¹ Los ingresos promedio aumentaron de hecho en todos los deciles, tanto de 1960 a 1970 como en la década siguiente. Al estudiar el ingreso medio en cada decil, se observa que el patrón de crecimiento en los dos períodos tendió a seguir una línea general en U. El valor mínimo se registró precisamente en la mitad de la distribución, en el quinto y sexto deciles. No obstante, inclusive en estas franjas de crecimiento mínimo se registró un promedio de alrededor del 3,1% al año. Las dos discrepancias con respecto a este patrón general se registraron en el período de 1960 a 1970 en los dos deciles extremos: mientras que los ingresos reales se duplicaron con creces en el decil superior -con un ritmo de crecimiento cercano al 7% anual-, el incremento correspondiente al decil inferior fue de apenas 9% en total. Aunque las medias de crecimiento fueron inferiores en la década siguiente, no se observaron discrepancias significativas con el patrón general descrito anteriormente.

¹¹ Bonelli, R. y G. I. Sedlacek, "Distribuição de Renda: Evolução no Último Quarto de Século", in G. I. Sedlacek y R. Paes de Barros (eds.), Mercado de Trabalho e Distribuição de Renda, IPEA, Série Monográfica, Rio de Janeiro: IPEA/INPES, 1989.

Cuadro 8
DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO DE LA POBLACIÓN ECONÓMICAMENTE ACTIVA
1960/1970/1980

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

Nota: Valores convertidos a precios en cruzeiros de septiembre de 1986

Fuente: Bonelli y Sedlacek, "Distribuição de Renda: Evolução no Último Quarto de Século" (1989)

El mejor indicador para analizar el bienestar no es la distribución de los ingresos personales, sino la distribución del ingreso familiar, dado el papel que desempeña la familia en la asignación de recursos y el consumo. El presupuesto familiar nos da la medida más adecuada de la calidad de vida de que gozan los miembros de las familias, aunque la distribución de recursos y consumo dentro de ellas casi nunca sea totalmente uniforme. Por ese motivo, además de los cambios en los ingresos reales de los miembros de la familia económicamente activos, hay otros dos factores que adquieren importancia en el análisis: el número de miembros activos y el tamaño total de la familia o número total de miembros. En virtud del aumento de la proporción de mujeres en la fuerza de trabajo y la consiguiente reducción del número de hijos que las familias brasileñas tienen en la actualidad, es evidente que también hubo cambios profundos en la esfera del ingreso familiar per cápita.

De hecho, el análisis de los ingresos familiares también muestra una reducción significativa de la pobreza en el período estudiado. Por ejemplo, R. Hoffman aplicó el esquema propuesto por A. Sen para examinar la evolución de la pobreza en Brasil, a la luz de los resultados de los censos de 1970 y 1980.¹² Estos indican que, con excepción del intervalo de Renta I y el coeficiente de desigualdad entre los pobres G de la región Norte –área esencialmente de frontera, en rápida expansión durante el período-, todos los indicadores de pobreza se redujeron entre un censo y otro. En particular, la proporción de pobres según la definición de Hoffman disminuyó casi a la mitad en todo el país. Esta merma podría haber sido más espectacular, de no ser por el pobre desempeño de la región Nordeste, donde, no obstante, el nivel de pobreza se contrajo casi un 36%. Las cifras correspondientes a las demás regiones fueron casi uniformes, con reducciones entre un 52% en la región Norte y casi un 58% en la región Sudeste. En vista de que los demás indicadores de pobreza también descendieron durante el decenio de referencia, no debe espantarnos que una medida agregada de pobreza (la medida de pobreza K, propuesta por Kakwani), que tiene en cuenta estos indicadores, también presente señales inequívocas de mejora.¹³ De acuerdo con esa medida, las reducciones más trascendentes de la pobreza –dado el carácter multiplicativo de los componentes H, I y G del índice- se registraron en las regiones Sudeste y Sur, donde sabemos que se concentró el núcleo de desarrollo brasileño en el período de posguerra.

¹² Hoffman, R. *A Pobreza no Brasil: Análise dos Dados dos Censos Demográficos de 1970 e 1980*, trabajo presentado en el VI Encuentro Brasileño de Econometría, San Pablo, 1984; Sen, A. *Poverty and Famines*, Oxford: Clarendon Press, 1981. Después de la determinación de una “línea de pobreza”- el nivel de ingresos por debajo del cual la familia debe ser clasificada como “pobre”- definida por Hoffman como el ingreso familiar que en las dos fechas equivalía a un salario mínimo en agosto de 1980, la primera relación propuesta por Sen para medir la pobreza agregada es la *proporción de pobres* en la población total, denotada por el símbolo H. Empíricamente, H es la proporción de familias definidas como pobres sobre el total de familias. Constituye, por lo tanto, una medida intuitiva de pobreza, que nos indica la incidencia general en una población dada. Un segundo indicador propuesto por Sen mide, de manera agregada, cuánto distan estas familias de la línea de pobreza. Cada familia pobre es representada por la diferencia de sus ingresos en relación con la línea de pobreza, o sea, por su “intervalo de ingresos”. Agregándose todos los intervalos de ingresos de esas familias y expresándolos como una proporción de la línea de pobreza, se obtiene la medida I, el “intervalo de pobreza”, que mide la intensidad de la misma. I varía de cero, que significa que ninguna familia pobre tiene ingresos por debajo de la línea de pobreza (siendo, por lo tanto, idénticas a la propia línea de pobreza), a un máximo de 1, que indica el caso en que todos los pobres tienen ingresos nulos. Por último, Sen propone una última medida caracterizadora de pobreza, la desigualdad de ingresos entre los pobres, que se mide con el conocido coeficiente de Gini, apenas ahora restringido a las familias pobres. Hoffman calculó las tres medidas H, I y G para los años 1970 y 1980, con respecto a Brasil y a las cinco regiones principales.

¹³ En su propuesta para medir la pobreza Sen hizo uso de los tres índices H, I y G indicados, proponiendo una medida general con la forma

$$P=[I+(1-G)]H.$$

Esta medida satisface una serie de axiomas básicos, también propuestos por Sen. Sin embargo, Kakwani muestra que la derivación de P en relación con I y G es tal que, por implicación, cuanto mayor sea la desigualdad de ingresos entre los pobres, menor será el aumento de la pobreza P cuando el intervalo de pobreza i aumenta, al contrario de lo que debería ocurrir. A raíz de eso, Kakwani propone una medida alternativa, en que la derivada es estrictamente positiva y que también satisface los axiomas de Sen:

$$K=HI(1+G)$$

cf. Kakwani, N. “Decomposition of Normalization Axiom in the Measurement of Poverty: A Comment”, Wide Working Paper N° 2, marzo, 1986.

Cuadro 9
POBREZA FAMILIAR EN BRASIL: 1970-1980

Región	Índice de Sen					Medida de pobreza de Kakwani		
	H	I		G				
	1970	1980	1970	1980	1970	1980	1970	1980
Norte	0,453	0,218	0,373	0,422	0,239	0,302	0,209	0,120
Nordeste	0,682	0,439	0,510	0,431	0,311	0,284	0,420	0,243
Sur	0,359	0,161	0,403	0,403	0,266	0,266	0,883	0,082
Sudeste	0,271	0,115	0,451	0,408	0,315	0,279	0,161	0,060
Centro-Oeste	0,462	0,202	0,404	0,406	0,254	0,275	0,234	0,105
Brasil	0,422	0,219	0,466	0,420	0,302	0,283	0,256	0,118

Fuente: Hoffman, 1984.

Nota: Para definir la línea de pobreza se utilizó la cifra que en 1970 y 1980 equivalía a un salario mínimo de agosto de 1980. Las familias fueron clasificadas de acuerdo con sus ingresos familiares mensuales.

J. Pastore y colaboradores también llegaron a conclusiones semejantes acerca de la reducción de la pobreza entre 1970 y 1980. Estos autores se refieren especialmente a las situaciones de “extrema pobreza”, definidas como aquellas familias que sobreviven con un nivel de ingresos familiares per cápita de un cuarto de salario mínimo como máximo -que, grosso modo, también corresponde con la definición utilizada por Hoffman, dado que el tamaño promedio de las familias brasileñas varió entre 4,8 y 4,4 durante aquel período-, y concluyen que “las tabulaciones de los datos del censo de 1980 muestran una marcada disminución del porcentaje de familias en situación de extrema pobreza... tal porcentaje cayó del 44% en 1970 al 18% en 1980”.¹⁴

De ese modo, parece evidente que los factores señalados -la dinámica económica y el comportamiento demográfico- desempeñaron un papel importante en el aumento de los ingresos familiares per cápita. En un estudio referido al Estado de Rio de Janeiro en el período 1970-1985, se sugiere que los principales factores de esta mejora fueron la reducción del tamaño de la familia - como consecuencia del descenso de la tasa de fecundidad- y el aumento del nivel de remuneración promedio de la población ocupada, resultado del rápido crecimiento económico de los años setenta. En el caso de ese Estado, ambos factores parecen tener una magnitud similar, sumando cerca del 80% del cambio total verificado en los ingresos.¹⁵

¹⁴ Pastore, J., H. Zylberstajn y C. S. Pagotto, *Mudança Social e Pobreza no Brasil: 1970-1980. O Que Ocorreu com a Família Brasileira?*, São Paulo: FIPE/Pioneira Editora, 1983, pg.94.

¹⁵ Figueiredo, J. B. y Silva, N. V. “População, Família e Renda no Rio de Janeiro (1970-1985)”, *Revista Brasileira de Economia*, N° 1, v. 44, (ene/mar,1990).

III. La sociedad en crisis: 1980 - 1999

La crisis social y económica que sobrevino a comienzos de los años ochenta, cuando la deuda pública alcanzó niveles explosivos, hizo inviable la acción del Estado brasileño -motor del modelo de desarrollo- y provocó su quiebra. El proceso descrito anteriormente se paralizó e inclusive llegaron a revertirse algunas de las tendencias hasta entonces predominantes. Después de una década de crisis cíclicas, se cambió radicalmente el estilo de desarrollo, rompiendo con el modelo anterior. El nuevo modelo se basaba en la apertura comercial y financiera, la disminución sustancial de las actividades del Estado (sobre todo de su participación directa en las actividades productivas, mediante la privatización de empresas estatales y servicios públicos), la prioridad otorgada a la estabilidad macroeconómica (baja inflación, equilibrio presupuestario y en las cuentas externas) y la elaboración de políticas económicas para atraer inversiones extranjeras privadas.

La sociedad brasileña, que tenía en las altas tasas de movilidad el elemento mediador de su doble transición económica y demográfica y la garantía de su estabilidad social, comenzó a enfrentar turbulencias cada vez mayores a partir del final de los años setenta. A raíz de la recesión mundial posterior al segundo conflicto petrolero y la llamada crisis de la deuda de 1982, Brasil pasó por su peor recesión de posguerra (1980-1983), seguida por un período de recuperación (1984-1985) y de auge económico en virtud del plan de estabilización de 1986 y por un nuevo período de declive de ahí en adelante. En materia de política interna, la estrategia brasileña para enfrentar la reducida

disponibilidad de fondos externos a partir de 1982 parece haber sido evitar el ajuste de la demanda interna, recuperándose los niveles de gastos gubernamentales en bienes, servicios, salarios e inversiones observados en la década anterior. A falta de fondos externos, esto supuso la aceleración del déficit público, para cuyo financiamiento se tuvo que recurrir cada vez más a la venta de títulos de deuda pública (elevándose las tasas de interés) y a la impresión de papel moneda. Al final de la década, hubo una explosión del déficit público y las tasas de interés y de inflación superaron la marca de 1.000% al año. El país se hundió en la que sería la peor crisis de su historia.¹⁶

Este período turbulento tuvo efectos significativos en la estructura del mercado laboral. En virtud de los avances observados en el empleo urbano-industrial durante las tres décadas anteriores, era de esperar que las oscilaciones del ritmo de crecimiento de la década de 1980 provocaran un aumento considerable del desempleo abierto en el período recesivo de inicios de la década y en la contracción hacia fines de la misma, sobre todo en las áreas metropolitanas del Sudeste y del Sur. Sin embargo, no parece haber sido este el caso, ya que la tasa de desempleo abierto disminuyó en 1982 con respecto a los años anteriores y en 1987 llegó casi a la mitad de la cifra correspondiente a 1980.¹⁷ Cabe entonces preguntarse qué ocurrió en el mercado de trabajo durante los años ochenta.

Como ya señalamos, la experiencia de crecimiento acelerado de las tres décadas anteriores puso en tela de juicio algunas concepciones muy corrientes que sostenían que, en condiciones de desarrollo dependiente, la sustitución de importaciones en el sector industrial no podría crear suficientes puestos de trabajo para evitar la expansión del excedente estructural de mano de obra, sobre todo en las áreas urbanas. Esto se traduciría en el progresivo aumento de un sector residual llamado “marginal” o “informal”, de productividad mínima y cuya función principal sería la de brindar medios de supervivencia al margen de la economía modernizada. La informalidad estaría ligada a la condición de pobreza y, según la interpretación marxista corriente en la época, los individuos en esta situación constituirían una combinación de “ejército de reserva” y “*lumpenproletariat*”.

La experiencia de la década de 1980 modificó considerablemente el concepto que se tenía de la naturaleza de este sector informal.¹⁸ En primer lugar, fue cada vez más evidente que informalidad no es sinónimo de pobreza y subempleo. De hecho, los datos disponibles indican que el nivel de remuneración en este sector con frecuencia es superior al de los sectores de empleo formal, en virtud de que un gran número de trabajadores informales gana más del salario mínimo. Además, y probablemente por ese motivo, también se advierte una considerable movilidad voluntaria hacia este sector, ya sea en busca de mejores condiciones económicas o de una opción de trabajo sin patrón, idea que atrae a muchos trabajadores.

Un segundo elemento a tener en cuenta es que la existencia de un sector informal considerable, que siempre fue una característica de la sociedad brasileña tradicional, no es solo propia del tercer mundo, sino que reapareció con gran vigor en países de capitalismo avanzado

¹⁶ Una de las consecuencias de la estrategia adoptada es que, comparado con los demás países del continente, Brasil mostró un desempeño muy superior con respecto al crecimiento económico: la tasa media de crecimiento anual del PIB per cápita fue de alrededor de 0,9% en el período 1982-88, mientras que el resto de América Latina sufrió una reducción del producto per cápita de -1,4% al año. Por otra parte, mientras que la tasa media de inflación anual en los otros países de la región fue de alrededor de 149,8% durante ese período, la inflación brasileña llegó a la marca de 301,9% al año, omitiendo la explosión inflacionaria de fines de 1989/comienzos de 1990. Véase Fox, L. y S. Morley, “*Who Paid the Bill? Adjustment and Poverty in Brazil, 1980-1995*”, World Bank, mimeo, febrero de 1990.

¹⁷ Los datos de la Encuesta Mensual de Empleo del IBGE indican que en 1980 la tasa del desempleo abierto en San Pablo era del 7,2%. Este valor se repitió al año siguiente y disminuyó al 5,5% en 1982. Volvió a incrementarse al 6,8% y se redujo bastante después de 1985, para llegar al 3,8% en 1987. Los valores promedio correspondientes a otras áreas urbanas mostraron un comportamiento similar.

¹⁸ Subsiste, sin embargo, una gran controversia con respecto a la concepción y conceptualización del trabajo “informal”. Portes y Sassen-Koob proponen que este concepto se refiera a situaciones de trabajo caracterizadas por la ausencia de (1) una clara separación entre capital y trabajo; (2) una relación contractual entre ambos; y (3) una fuerza de trabajo que recibe salario y cuya condición de trabajo y pago está regulada legalmente. Portes, A. y S. Sassen-Koob, “*Making It Underground: Comparative Material on The Informal Sector in Western Market Economics*”, *American Journal of Sociology*, v.93, N° 1 (julio, 1987), pp.30-61.

como España, Gran Bretaña, Italia e incluso Estados Unidos. Esta experiencia común resaltó la gran heterogeneidad de este sector, que incluye al trabajador asalariado sin vínculo legal, a los trabajadores autónomos y pequeños empresarios y propietarios, y supone importantes diferencias en las formas de su inserción en el proceso productivo. En el caso de las economías periféricas, como la brasileña, la causa básica del mantenimiento e incluso de la ampliación del sector informal es la coexistencia de una oferta abundante de mano de obra con una detallada reglamentación y protección del trabajo asalariado, que lleva a las empresas –sobre todo en el contexto de la incertidumbre económica o el aumento de la competencia- a recurrir a mecanismos para esquivar las restricciones a la flexibilidad y abaratar la mano de obra. A la legislación laboral -bastante onerosa en el caso brasileño- se suman las crecientes restricciones que el poder sindical plantea a las empresas (que deben ser particularmente problemáticas en sectores más competitivos, donde la posibilidad de transferencia a los precios es menor) y las frecuentemente kafkianas exigencias legales para la creación y funcionamiento de las pequeñas y medianas empresas, cuya importancia no es menor. En estos casos, el principal mecanismo de articulación entre los sectores formal e informal es la subcontratación de servicios, que indica que la informalidad tiene un espacio propio en los intersticios de la producción capitalista, incluso la más avanzada, y que su importancia aumenta cuando la flexibilidad productiva y la reducción de costos de mano de obra se tornan más apremiantes. Ese fue el caso de las sucesivas crisis que marcaron la experiencia brasileña en los años ochenta.

El análisis de las tendencias de empleo por sector durante esa década presentó algunos aspectos peculiares.¹⁹ Durante el período recesivo de 1980-1983 se observó una oscilación en el empleo agrícola, con tendencia a situarse por debajo del nivel inicial. El empleo en el sector formal urbano se mantuvo estable y superó levemente el nivel de 1980. El sector informal urbano se expandió en forma considerable, al aumentar un 27% de 1980 a 1983. Esto probablemente explica el inesperado descenso del desempleo abierto durante ese período.

Los tres sectores crecieron durante el período de recuperación de 1984-1985, en especial el sector informal, que se incrementó un 49% con respecto al nivel inicial de 1980. A partir de 1985, mientras el empleo agrícola retrocedió casi al nivel inicial, los sectores formal e informal continuaron acrecentándose significativamente: el primero aumentó un 25% y el segundo un 69% en comparación con los respectivos niveles de empleo observados en 1980.

Debemos resaltar otro aspecto: al descomponer el empleo del sector formal en dos subsectores, público y privado, verificamos que este último presentó una tendencia descendente durante todo el período considerado. Al finalizar la recesión en 1983 se había reducido al 89% del nivel inicial, para luego recuperarse lentamente y alcanzar apenas el 2% del valor de 1980 en 1986. Como contrapartida, el empleo en el sector público se incrementó de manera constante. El ritmo de crecimiento se aceleró a partir de 1984, año de instalación de la llamada Nueva República. Se calcula que en 1986 había un 43% más de empleos públicos que en 1980, tendencia que probablemente continuó durante el resto de la década y se acentuó siguiendo el ciclo político-electoral. Es evidente entonces que la disminución del desempleo abierto durante la década se explica por el crecimiento tanto del sector informal como del empleo público.

También con respecto al sector público debe observarse que la expansión del empleo fue acompañada en los comienzos por un rígido control salarial y que el salario real en este sector cayó hasta alcanzar en 1984 un valor correspondiente al 78% del de 1980. No ocurrió lo mismo en el sector privado, donde según datos referentes a la industria paulista los salarios promedio fueron superiores a los de 1980. Sin embargo, a partir de 1984 los niveles salariales del sector público se recuperaron bruscamente, igualándose a los pagos en el sector privado, lo que supone un aumento del 17% con respecto a comienzos de la década. La equivalencia salarial entre los dos sectores

¹⁹ Los datos y estimaciones utilizados a continuación fueron tomados del trabajo de Fox y Morley, (1990), op.cit.

tendió a mantenerse, grosso modo, durante el resto del decenio. Es así que a partir de 1984 el sector público combina dos factores crecientes: el número de empleados y el nivel salarial promedio. Al finalizar la década estos dos ingredientes se habían convertido en importantes componentes del déficit público, agravado por la recuperación -concedida al final del gobierno de Sarney- de las pérdidas salariales ocasionadas por los sucesivos planes de estabilización, que determinaba que la nómina salarial consumiera una parte considerable del presupuesto público.

De ese modo, Brasil ingresó en la última década del siglo XX marcado por una grave crisis, desenlace de una historia en que el desarrollo social siempre estuvo en desacuerdo con el desarrollo económico. En lo que respecta al gran objetivo de las políticas públicas, la lucha contra la pobreza y la eliminación de la miseria, los años ochenta entrañaron un importante retroceso. Con la excepción de 1986, un año particular debido a los efectos del plan Cruzado (cuyas repercusiones sobre los niveles reales de bienestar son difíciles de evaluar debido al concomitante fenómeno de desabastecimiento de algunos ítem de consumo), se verificó un aumento de la incidencia de la pobreza, hecho que acompañó el ciclo económico y llegó a su punto máximo en 1983. Ese año, según los criterios señalados anteriormente, la proporción de familias pobres en la población brasileña, que en 1980 había sido del 18%, llegó casi al 31%. Las cifras correspondientes a 1987 (23%) indican que la situación seguía agravándose y por primera vez en la historia del país el número de pobres en las áreas urbanas era casi idéntico al de las áreas rurales.

A lo largo de los años ochenta, el nivel de ingresos personales tendió a seguir el movimiento cíclico de la economía. Si tomamos 1980 como el año de base con valor igual a 100, se observa que las remuneraciones y salarios de la PEA disminuyeron en forma constante hasta 1984, alcanzaron un máximo de 121 durante el año del Plan Cruzado (1986) y descendieron nuevamente en los dos años siguientes, para volver a recuperarse y llegar a un modesto nivel de 109 en 1989. No obstante, este patrón para la PEA en general no fue el mismo en todos los sectores. Algunos de los más protegidos pudieron inclusive aumentar sus niveles de ingreso en el período estudiado. Por ejemplo, en 1989 los salarios pagados por la industria paulista habían aumentado un 66% con respecto a 1980. La divergencia entre las dos series se tornó más pronunciada en el período posterior a 1984.

Cuadro 10
EVOLUCIÓN DEL NIVEL DE INGRESOS (1979-1990)
(1980=100)

Año	PIB per cápita	Ingreso familiar per cápita	Ingreso familiar total	Salarios industriales en San Pablo	Salarios promedio de la PEA
1979	94	-	97	93	92
1980	100	100	100	100	100
1981	93	88	87	105	89
1982	92	101	97	107	-
1983	87	70	67	94	76
1984	89	76	71	97	75
1985	94	91	85	120	87
1986	100	134	125	151	121
1987	101	100	91	144	93
1988	99	93	84	153	92
1989	100	106	94	166	109
1990	94	97	81	143	89

Fuente: Barros, Mendonça y Rocha (1993), pág 5 – cuadro 1.

Como resultado de esas tendencias divergentes, la distribución del ingreso se deterioró durante los años ochenta. La proporción del ingreso correspondiente al 50% de los individuos con ingresos más bajos, que era del 14,5% en 1981, disminuyó a 11,2% en 1989. Por otra parte, la del 10% de los individuos con ingresos más altos aumentó del 44,9% al 51,5% en ese mismo período. Por esta razón el coeficiente de Gini se incrementó de 0,55 en 1981 a 0,62 en 1989.

En otras palabras, el nivel de ingresos personales de todos los grupos, con excepción de 10% más “rico”, disminuyó durante la década de 1980. Por añadidura, esta reducción fue más pronunciada cuanto más bajo era el nivel de ingresos del grupo. El salario medio del 10% más “pobre” se contrajo a un ritmo del 6% por año, una tasa que duplica con creces la de los demás grupos.

En cuanto a los efectos en la estratificación social, si los años ochenta se caracterizaron por la estabilización de la estructura productiva y ocupacional, el nuevo modelo inaugurado al final de esa década parece haber causado importantes modificaciones en el perfil productivo y el mercado de trabajo. La rápida apertura comercial y el uso del “ancla cambiaria” para el control inflacionario (que supuso una valorización cambiaria favorable a las importaciones) entrañaron una mayor exposición de la economía a la competencia internacional. Para enfrentar las nuevas condiciones en el ambiente económico, las empresas de los más diversos sectores se reestructuraron y racionalizaron sus procesos productivos, por medio de la desconcentración y horizontalidad de la producción, la introducción de nuevas tecnologías y métodos organizacionales más eficientes y la subcontratación de actividades secundarias. Esto tuvo importantes consecuencias en el funcionamiento del mercado laboral.

Los cambios más destacados de esa reestructuración productiva son: i) la desindustrialización de la fuerza de trabajo, ii) el considerable aumento de la productividad, iii) la reducción del empleo formal en todos los sectores -que contaba con los beneficios y la protección de la legislación laboral (cuyo valor específico de todos modos había sido desvirtuado en gran medida por la casi universalización de estos derechos en la Constitución de 1988), iv) la tercerización de la actividad económica, con el consiguiente aumento del empleo en los sectores de comercio y servicios -que, al caracterizarse por la baja formalización de las relaciones laborales, contribuyen aún más con la tendencia general a la informalidad, y v) el aumento del desempleo abierto, que alcanzó niveles sin precedentes históricos.

De esta forma, de 1990 a 1997 la proporción de personas ocupadas en la industria de la transformación disminuyó del 14,9% al 12,9% en todo el país. Esta merma relativamente modesta esconde sin embargo un cambio muy importante. La reestructuración productiva trajo aparejada una clara desconcentración espacial y la inversión de capital se trasladó a áreas con oferta de mano de obra más barata. La contracción del empleo industrial (y el aumento del desempleo abierto) fue en general mucho más acentuada en las principales regiones metropolitanas, pero sobre todo en el Estado de San Pablo, donde hasta entonces se concentraba notablemente el parque industrial brasileño.

Por otra parte, entre 1992 y 1997 la población ocupada aumentó casi cuatro millones en todo el país. El 63% de estos nuevos empleos correspondió a los ramos de prestación de servicios, comercio de mercaderías y la industria de la construcción, sectores que tradicionalmente hacen uso intensivo de mano de obra pero donde las relaciones de trabajo son con frecuencia informales. Aumentaron también los puestos relacionados con los servicios sociales (14,6%), los servicios auxiliares de la actividad económica y el transporte y las comunicaciones (7,9%). Se observó una clara tendencia a la tercerización de la actividad económica y a una regresión de las trayectorias de desarrollo de las décadas anteriores.

Como sabemos, Brasil es el país que presenta el mayor nivel de desigualdad de ingresos entre los países de América Latina, región que a su vez también tiene los índices de desigualdad más elevados del mundo.

Una de las características que ha llamado la atención de los especialistas es la notable estabilidad temporal que el índice de Gini presentó en los últimas décadas del siglo XX. Este índice, que en 1981 tenía un valor de 0,59, osciló entre esa cifra y 0,60 hasta 1987, aumentó

ligeramente a 0,62 al año siguiente y alcanzó un valor máximo de 0,64 en 1989. Desde ese momento comenzó a descender a los niveles anteriores, y permaneció casi estático en 0,60 durante todo el período entre 1993 y 1999 (véase la figura 1).

No obstante, existen razones para creer que aunque sigue un patrón correcto, esta cuasi-estabilidad del índice de Gini representa una subestimación de la intensidad de los cambios que realmente ocurrieron con respecto a la desigualdad de ingresos durante este período, conforme lo sugieren otros indicadores equivalentes. Por ejemplo, al comparar la fracción de los ingresos totales del 20% de los individuos con mayores ingresos con la del 20% de los individuos con menores ingresos, verificamos que esta razón tenía un valor de 24,0 en 1981. Es decir que quienes tenían más ingresos se apropiaban de una “porción de la torta” 24 veces mayor que la del 20% menos privilegiado. En 1989 esa razón había aumentado un 43%, llegando a un valor de 34,4. Obsérvese que en ese mismo período el índice de Gini tiene un comportamiento similar, pero aumentó apenas un 8,5%. Después de esa fecha, los dos indicadores siguieron la misma tendencia, pero mientras la razón 20+/20- disminuyó casi un 21% para alcanzar un valor de 27,2 en 1999, el índice de Gini se contrajo solo un 6%.

Al examinar la razón entre las fracciones del ingreso total apropiadas por el 10% de los individuos con mayores ingresos y el 40% más “pobre” se obtienen resultados similares. Durante los mismos períodos señalados, el valor de esta razón sufrió un incremento de 39%, pasando de 22 en 1981 a un máximo de 30 en 1989, para luego descender a 23 en 1999 (véase el gráfico 2).

Estos valores sugieren que la relativa insensibilidad del índice de Gini a los movimientos en los extremos de la distribución del ingreso conduce a una impresión errónea de estabilidad temporal, que subestima la verdadera magnitud del movimiento ascendente en los años ochenta (sobre todo entre 1986 y 1989) y el retroceso de la década siguiente. En este sentido, el índice de Theil (figura 1) parece reflejar de manera mucho más adecuada la dinámica de los cambios en la desigualdad de ingresos que el índice de Gini. El índice de Theil, cuyo valor en 1981 era 0,69, alcanzó un nivel máximo de 0,89 en 1989 (incremento del 29%), y luego disminuyó un 19%, al llegar a 0,72 en 1999. La dinámica implícita en esta trayectoria concuerda más con la evolución de las diferencias entre “ricos” y “pobres” señaladas anteriormente que el cuadro de cuasi-estabilidad sugerido por la secuencia temporal del índice de Gini.

IV. Una propuesta de clasificación ocupacional

La discusión precedente sobre las principales tendencias en la estratificación de la sociedad brasileña en las últimas décadas nos brinda la base conceptual para elaborar una propuesta de clasificación ocupacional, que pueda servirnos como instrumento analítico en el estudio de los cambios en la estratificación y la movilidad social en Brasil. Las bases de datos utilizadas aquí proceden de la Encuesta Nacional por Muestra de Hogares (PNAD), realizada anualmente por la Fundación IBGE. En este caso recurrimos a un archivo único que reúne información de las PNAD de 1995 a 1999. Los datos relativos a los ingresos individuales se deflactaron utilizando los valores del Índice Nacional de Precios al Consumidor (INPC), tomando como período de referencia el mes de septiembre de 1996.

Como las demás clasificaciones que tienen como propósito el establecimiento de estratos o clases ocupacionales, los procedimientos aquí adoptados responden por una parte a la necesidad de discriminar situaciones socialmente distintas y significativas –siguiendo la línea conceptual de la discusión precedente- y por otra al objetivo de que cada estrato identificado se caracterizara por una relativa homogeneidad en cuanto a las situaciones de trabajo y de mercado (posición socioeconómica similar). También se procuró conciliar estos principios con cierta economía clasificatoria, para que el número de estratos distinguidos no fuera muy reducido –de modo de no violar el principio de homogeneidad interna- ni muy elevado, factor que lo volvería oneroso desde el punto de vista operacional y analítico.

Los datos recogidos por las PNAD sobre la situación de trabajo actual de los individuos cubren una amplia gama de características: ocupación, posición laboral (empleado, empleador, por cuenta propia, entre otras), ramo de actividad, posesión de contrato de trabajo en el caso de los empleados. Lamentablemente, no se posee información acerca del número de empleados que tienen los empleadores ni del número de supervisados en el caso de quienes ocupan posiciones de supervisión, como sería deseable para construir una categorización de clases o estratos. Además, los datos sobre la situación laboral disminuyen cuando el punto de referencia está en el pasado: los datos relativos a la primera ocupación del individuo se limitan a la ocupación principal y a la posición en ese empleo. La información es aún más restringida con respecto al origen familiar, limitándose simplemente a la ocupación paterna.

Por este motivo, una clasificación ocupacional con el doble propósito de caracterizar no solo la situación de trabajo actual de los individuos sino también su trayectoria de movilidad social (comparar su situación actual con la paterna o con su ingreso en el mercado laboral) debe basarse en datos comunes a los puntos temporales de referencia. En nuestro caso, sólo la ocupación principal es el factor común, tanto en lo que respecta al origen familiar (ocupación paterna) como a la primera ocupación del individuo y a su ocupación actual. En virtud de esto, el eje de la clasificación aquí propuesta es puramente ocupacional, de modo que pueda servir al análisis de la movilidad, pero también para elaborar un mapa más detallado y significativo de la situación de trabajo actual cuando sea necesario. Esto último se logra por desagregación, recurriendo al cruzamiento con otras características, como la posición en la ocupación o el ramo de actividad.

La clasificación ocupacional adoptada por el IBGE consiste en un conjunto extenso de títulos laborales detallados. Este es nuestro punto de partida. Las categorías del IBGE se agruparon inicialmente siguiendo un criterio sectorial, que distingue a los trabajadores del sector primario (rural) de los empleados en los sectores urbanos, secundario y terciario. Dentro de cada categoría establecida de esa forma se aplicó la distinción entre trabajo manual y trabajo no manual/mental, generándose por lo tanto cuatro estratos básicos.

La clasificación del IBGE también incorpora, en cierta medida, criterios que no son estrictamente ocupacionales, por lo que es posible en algunos casos realizar distinciones por ramo de actividad o posición en el empleo. Con respecto a las posiciones no manuales urbanas es posible establecer el ramo de actividad al que corresponde típicamente la ocupación. De esta forma, se puede separar a los trabajadores que desempeñan ocupaciones relacionadas con los servicios de los trabajadores industriales. Debido a las peculiares características del proceso de industrialización brasileño ya señaladas, en que las industrias más tardías y modernas tienden a ser de naturaleza oligopólica, mientras que las industrias pioneras y tradicionales tienen un perfil más competitivo, y están ligadas a situaciones de mercado y de protección social bastante diferenciadas, se consideró pertinente adoptar la distinción entre ocupaciones de las industrias modernas (electrónica, metalúrgica, mecánica, y otras) por una parte y ocupaciones relativas a las industrias tradicionales (alimentación, vestimenta, construcción civil, y otras) y el artesanado, por la otra.

Dentro de las ocupaciones manuales del sector de servicios, se juzgó relevante destacar en grupos ocupacionales propios a los trabajadores en el servicio doméstico, los trabajadores en los servicios personales y los vendedores ambulantes, teniendo en cuenta su probable relevancia en el análisis de la inserción diferencial de los grupos de género y color. En forma conjunta, estas distinciones nos permiten especificar seis situaciones de trabajo significativas dentro del grupo manual urbano.

No cabe duda de que los problemas clasificatorios más complejos y delicados se plantean cuando se trata de las ocupaciones no manuales urbanas, sobre todo porque muchas de ellas están en realidad en el límite entre el trabajo manual y no manual. Esto ocurre debido a que los criterios en que se basan las decisiones clasificatorias se refieren más al *situs* que a la naturaleza técnica del

desempeño ocupacional en sí. Tampoco disponemos de datos que permitan distinciones más finas en cuanto a la posición de los trabajadores en la estructura de autoridad.

La primera distinción de interés que permite la clasificación ocupacional del IBGE es la relativa a las funciones técnicas y administrativas. Entre las funciones técnicas se optó por destacar aquellas cuyo desempeño exige por lo general un nivel de educación superior al de las otras. Asimismo, debido a la relevancia de las distinciones de *status* en la cima de la estructura ocupacional y a la importancia económica de la actuación de las instituciones de defensa de intereses corporativos, se distinguió también dentro del primer grupo a las profesiones liberales “clásicas” (ingeniería y arquitectura, medicina, odontología, derecho y economía) de las otras ocupaciones de nivel superior.

En cuanto a las funciones administrativas, se separaron las ocupaciones relativas a las funciones de propiedad (propietarios y trabajadores independientes) de las funciones asalariadas. En este último caso se introdujeron distinciones con respecto al nivel de supervisión, que intentan aproximarse a lo que sería la posición en la estructura de autoridad organizacional. De este modo se diferenciaron tres posiciones: dirigentes y administradores de alto nivel, funciones administrativas de supervisión del trabajo manual y funciones de rutina y de escritorio. Estas dos últimas, de carácter puramente subordinado y que no involucran autonomía de decisión, caracterizarían probablemente lo que imaginamos como un nicho ocupacional femenino o no blanco.

Por último, entre las ocupaciones de los propietarios, compuestas por una abrumadora mayoría de pequeños propietarios, se distinguió a los empleadores de los empresarios independientes. Estos son, sin duda, los estratos más problemáticos, no solo porque no es posible distinguir a los pequeños de los grandes empleadores (esto permitiría una división más clara entre la pequeña y la alta burguesía) sino también porque el grupo de empresarios independientes se limita a los propietarios en el sector de servicios y el comercio. Todo indica que en la clasificación ocupacional del IBGE el empresario industrial independiente está identificado como trabajador manual.

En resumen, la clasificación aquí propuesta se compone de 16 grupos/estratos/clases ocupacionales, cuya composición detallada se especifica en un apéndice. En la cuadro 11 que figura a continuación presentamos la distribución de estos estratos con respecto a la fuerza de trabajo ocupada (ocupación actual), en los cinco años agregados que estamos utilizando como base del análisis y en relación con cada género.

Como puede observarse, los estratos no manuales representan poco más de un tercio de las personas ocupadas, mientras que los trabajadores urbanos representan cerca del 44% de la fuerza de trabajo. Obviamente el 21% restante corresponde a los trabajadores rurales. Cabe destacar la segregación ocupacional por género, en virtud de que la fuerza de trabajo femenina aparece concentrada principalmente en dos nichos ocupacionales, uno referido al trabajo manual y otro al trabajo no manual. Se trata de los estratos de trabajadores en el servicio doméstico y de las ocupaciones no manuales de rutina. Como cada uno de estos estratos absorbe el 16,5% de la PO femenina, se puede decir que entre los dos cubren un tercio de las posiciones de las mujeres en la estructura ocupacional. En contraste, la PO masculina está mucho menos concentrada, aunque es evidente su ausencia en los estratos relativos al servicio doméstico y los servicios personales, que como señalamos constituyen dos nichos femeninos.

Cuadro 11

ESTRATOS OCUPACIONALES POR GÉNERO – BRASIL (1995 A 1999)

ESTADO OCUPACIONAL	GENERO		TOTAL (%)
	MASCULINO (%)	FEMENINO (%)	
1. Profesionales liberales	1,6	1,3	1,5
2. Dirigentes	2,6	2,1	2,4
3. Propietarios empleadores	3,9	2,0	3,1
4. Otros profesionales	1,7	4,2	2,7
5. Supervisores del trabajo manual	0,8	0,1	0,5
6. Ocupaciones técnicas y artísticas	5,0	9,8	7,0
7. Empresarios independientes	4,5	3,8	4,2
8. Ocupaciones no manuales de rutina	10,7	16,5	13,1
9. Trabajadores industria moderna	8,8	0,7	5,5
10. Trabajadores servicios generales	15,6	5,5	11,5
11. Trabajadores servicios ambulantes	2,2	3,3	2,7
12. Trabajadores industria tradicional	16,5	8,9	13,4
13. Trabajadores servicios personales	1,5	7,0	3,8
14. Trabajadores servicio doméstico	0,8	16,5	7,2
15. Propietarios empleadores rurales	1,1	0,1	0,7
16. Trabajadores rurales	22,6	18,3	20,9
TOTAL	100	100	100

Fuente: PNAD 1995 a 1999, tabulación del autor.

Para verificar la eficacia de la clasificación propuesta para captar adecuadamente distinciones con respecto a la situación de mercado de los individuos, se procedió a un análisis de varianza simple (ANOVA), en que la clasificación ocupacional se utiliza para predecir ciertas características individuales. Se seleccionaron dos de dichas características: el nivel educativo individual, medido en términos de años de escolaridad completados con éxito, y los ingresos individuales, en logaritmos naturales. Los resultados obtenidos sobre la base de las muestras agrupadas por las PNAD referentes a los años de 1995 a 1999, relativas a individuos con edades entre 20 y 65 años, se detallan en la cuadro 12 que figura a continuación.

Cuadro 12
PROMEDIO DE AÑOS DE ESCOLARIDAD E INGRESOS
POR ESTRATO OCUPACIONAL BRASIL (1995 A 1999)

ESTRATO OCUPACIONAL	AÑOS DE ESCOLARIDAD	LOG INGRESOS
1. Profesionales liberales	14,76	7,4411
2. Dirigentes	11,48	6,8375
3. Propietarios empleadores	9,68	7,0016
4. Otros profesionales universitarios	13,71	6,5956
5. Supervisores del trabajo manual	8,07	6,3807
6. Ocupaciones técnicas y artísticas	10,76	6,0685
7. Empresarios independientes	6,52	5,8616
8. Ocupaciones no manuales de rutina	9,54	5,9412
9. Trabajadores industria moderna	6,65	5,9892
10. Trabajadores servicios generales	5,15	5,5930
11. Vendedores ambulantes	5,42	5,2833
12. Trabajadores industria tradicional	4,77	5,4750
13. Trabajadores servicios personales	5,53	5,2450
14. Trabajadores servicio doméstico	4,14	4,8896
15. Propietarios empleadores rurales	5,99	6,3994
16. Trabajadores rurales	2,56	4,8762
ETA2	0,494	0,347

Fuente: PNAD 1995 a 1999, tabulación de los autores.

Algunos puntos merecen un comentario particular. La relación entre la posición ocupacional y el nivel educativo es bastante marcada: la varianza explicada alcanza casi el 50%. Como la causalidad está aquí invertida, puede considerarse que esta medida indica la fuerza de los títulos académicos en la sociedad brasileña. Es decir, indica el nivel de homogeneidad interna y de diferenciación externa de los estratos ocupacionales en lo que respecta a la escolaridad individual.

En forma análoga, es también notoria la relación entre la posición ocupacional y los ingresos individuales. En este caso la clasificación ocupacional puede dar cuenta por sí sola del 35% de las diferencias en los (log)ingresos individuales. De esa forma, la clasificación propuesta parece discriminar con bastante eficacia las diferencias en la situación laboral y de mercado de los individuos.

V. Desigualdades ocupacionales en cuanto a los ingresos

Una posible aplicación del esquema clasificatorio propuesto es su uso en el análisis de las desigualdades de ingresos. Obviamente la evolución de las desigualdades de ingresos en Brasil en los últimos 20 años que ya analizamos se refiere a la desigualdad de ingresos entre individuos. Sin embargo, puede argumentarse que desde el punto de vista sociológico es más importante el análisis de las desigualdades entre grupos sociales definidos a partir de categorías nominales, como las de género o raza. Esa mayor importancia radica en la posibilidad de que existan instituciones -como relaciones asimétricas de poder en el mercado laboral, protecciones excluyentes, mecanismos discriminatorios o de segmentación del mercado, entre otras- que las mantengan, convirtiéndolas en “desigualdades duraderas” reproducidas socialmente. Las desigualdades entre individuos pueden originarse en una cantidad muy grande de factores, muchos de ellos irrelevantes desde el punto de vista analítico, e inclusive en un componente aleatorio. Por ese motivo, desde una perspectiva de justicia social, es más acertado abordar las desigualdades entre grupos relevantes que entre las personas. A continuación examinamos las diferencias en la evolución temporal del promedio (aritmético) de ingresos personales de los grupos sociales que tradicionalmente han constituido el centro de los análisis sociológicos, a saber, los grupos definidos por las categorías de género, raza/color y clases/estratos ocupacionales. Comenzamos por estos últimos.

En la cuadro 13 se presenta el promedio de ingresos del trabajo principal, expresado en reales de 1999 (corregidos según el INPC), con respecto a los estratos ocupacionales definidos y correspondiente a los años de 1981, 1990 y 1999. La razón para concentrarnos en los ingresos del trabajo principal es que podemos atribuirlos sin ambigüedad a la actividad descrita por la categoría ocupacional. Esto no sería posible si adoptáramos, por ejemplo, los ingresos totales, dado que un mismo individuo puede percibir beneficios por el desempeño de otra ocupación (secundaria) diferente. Recuérdese, sin embargo, que a pesar de que los ingresos del trabajo principal constituyen cerca del 90% de los ingresos de todos los individuos, ese porcentaje es menor en ciertos casos. En particular, en algunos de los estratos superiores de la jerarquía, como los profesionales liberales y otros profesionales universitarios, se observa una proporción considerable de ingresos de otros trabajos. Así, el análisis de los ingresos del trabajo principal podría en cierta medida subestimar las diferencias reales entre los grupos. Ese efecto, de existir, es a nuestro juicio insignificante al examinar las tendencias temporales en esas diferencias. Sería necesario que la parte de los ingresos totales que no corresponda al trabajo principal evolucionara de forma muy diferente para llegar a cancelar o invertir la tendencia de los ingresos del trabajo principal, algo que parece poco probable. De todos modos, una vez más, conviene examinar los datos que siguen con cierta dosis de cautela y escepticismo.

Cuadro 13

INGRESOS DEL TRABAJO PRINCIPAL EN REALES DE 1999 POR ESTRATO OCUPACIONAL - BRASIL

Estrato ocupacional	Ingresos del trabajo principal		
	1981	1990	1999
Profesiones liberales	2 266,27	2 097,11	2 436,72
Dirigentes	1 690,64	1 448,16	1 548,41
Empleadores	1 525,74	1 550,16	1 817,89
Otros profesionales universitarios	1 246,20	1 097,16	1 166,43
Supervisión trabajo manual	946,79	804,99	765,12
Ocupaciones técnicas/artísticas	644,44	581,52	721,83
Empresarios independientes	539,93	547,04	577,11
No manual rutina	519,16	453,19	505,59
Trabajadores industrias modernas	517,99	434,20	513,49
Trabajadores servicios generales	326,30	302,88	376,05
Trabajadores comercio ambulante	317,18	300,05	282,64
Trabajadores industrias tradicionales	279,82	247,58	315,62
Trabajadores servicios personales	189,31	182,72	273,57
Servicio doméstico	104,29	103,45	168,12
Propietarios rurales	1 137,36	1 097,91	1 144,67
Trabajadores rurales	208,73	167,38	200,97
TOTAL	441,23	435,75	510,34

Fuente: PNAD 1981, 1990 y 1999 – Tabulaciones del autor – Corrección según el INPC

El primer punto que ha de destacarse es que, a pesar de que hubo un aumento del promedio de ingresos reales de alrededor del 16% a lo largo del período, ese crecimiento correspondió solo a la década de 1990. De hecho, entre 1981 y 1990 se observa una disminución de poco más del 1%, que fue compensada por un incremento del 17% de 1990 a 1999. Sin embargo, cuando examinamos las tendencias por estrato ocupacional, el resultado es bastante más complejo y está matizado de pérdidas y ganancias a lo largo de las dos décadas.

En los años ochenta, se redujeron los ingresos reales de casi todos los estratos. Las dos excepciones fueron los (propietarios) empleadores y los empresarios independientes, pero de todos modos sus ganancias fueron muy modestas (1,6% y 1,3% respectivamente). Es evidente que, de hecho, esta fue una “década perdida” en lo que respecta a los ingresos reales de la población. No obstante, la distribución de esas pérdidas casi generalizadas fue muy desigual. Las más graves fueron las que sufrieron los trabajadores rurales (-19,8%), los trabajadores de las industrias modernas (-16,2%), los supervisores del trabajo manual (-15,0%), los dirigentes (-14,3%), los

empleados en ocupaciones no manuales de rutina (-12,7%), los otros profesionales universitarios (-12,0%) y los trabajadores de las industrias tradicionales (-11,5%). En este contexto, las pérdidas registradas en los dos estratos de menores ingresos de la jerarquía ocupacional, los trabajadores del servicio doméstico (-0,8%) y los trabajadores de servicios personales (-3,5%) –en los que tradicionalmente predomina la mano de obra femenina-, fueron relativamente modestas.

Como ya se indicó, este panorama especialmente sombrío de los años ochenta se altera en forma considerable en la década siguiente. En este nuevo contexto de aumento generalizado de los ingresos reales, solo dos estratos continuaron presentando pérdidas: el de los trabajadores en el comercio ambulante (-5,8%) y el de los supervisores del trabajo manual (-5,0%). En todos los demás se registraron ganancias, en algunos casos bastante apreciables. Las más notables correspondieron justamente a los estratos que anteriormente se situaban en la base de la jerarquía: los trabajadores del servicio doméstico (62,5%) y los trabajadores de servicios personales (49,7%). Además de esos estratos que sufrieron un incremento extraordinario, hubo otros que también presentaron aumentos reales que merecen destacarse: los trabajadores de las industrias tradicionales (27,5%), los trabajadores de servicios generales (24,2%), las ocupaciones técnicas y artísticas (24,1%) y los trabajadores rurales (20,1%). Por otra parte las ganancias más bajas se observaron entre los propietarios rurales (4,3%) y los empresarios independientes (5,5%).

El resultado de ese juego diferenciado de pérdidas y ganancias al final de las dos décadas fueron algunos cambios importantes en la estructura de las desigualdades entre los estratos ocupacionales. En primer lugar, algunos estratos sufrieron pérdidas muy graves. Las más notables corresponden a los supervisores del trabajo manual, cuya pérdida media acumulada fue del 19%, y los trabajadores del comercio ambulante, cuyos ingresos se redujeron alrededor del 11%. La situación de los dirigentes, que a pesar de registrar ganancias durante los años noventa terminaron la década con una pérdida acumulada del 8,4%, fue similar a la de los otros profesionales universitarios, cuyos ingresos reales se redujeron un 6,4% en estos últimos 20 años. Por otra parte, los (propietarios) empleadores, una de las pocas categorías que registraron modestas ganancias en la década de 1980, continuaron mejorando sus condiciones en la siguiente: sus ingresos reales aumentaron casi un 19% de 1981 a 1999.

Tal vez el hecho más destacado sea, sin embargo, que las mayores ganancias obtenidas en este período correspondieran a los estratos ligados a los servicios, es decir a los trabajadores que desempeñaban ocupaciones técnicas y artísticas (12,9%), servicios generales (15,2%) y, sobre todo, aquellos en la base de la pirámide ocupacional. Los ingresos de los trabajadores que brindaban servicios personales aumentaron un 44,5%, mientras que los de los empleados domésticos se incrementaron nada menos que un 61,2%.

Por último, mientras que los trabajadores de las industrias modernas apenas consiguieron recuperar en los años noventa las pérdidas sufridas en la década precedente –terminaron el período con un aumento prácticamente nulo-, los trabajadores de las industrias tradicionales, que también incluyen una proporción considerable de mano de obra femenina, registraron ganancias reales acumuladas de casi un 13% a lo largo del período analizado. De ese modo, las diferencias salariales entre estos dos segmentos se redujeron bastante.

La comparación de la escala de ingresos reales de 1981 con la de 1999 muestra algunas modificaciones relevantes en su estructura, con cambios en la posición relativa de algunos estratos. En la cima de la jerarquía, los (propietarios) empleadores sobrepasan a los dirigentes, que pasan a ocupar entonces la segunda posición entre los estratos de mayores ingresos. Se trata de una alteración muy significativa. En la base de la clasificación deben destacarse dos variaciones: el ingreso real de los trabajadores de las industrias tradicionales supera al de los trabajadores del comercio ambulante, y el de los trabajadores que brindan servicios personales sobrepasa el ingreso

de los trabajadores rurales, que pasan a ocupar la penúltima posición entre los estratos de menores ingresos.

La modificación más relevante fue la considerable reducción de las desigualdades de ingresos entre los estratos ocupacionales. Ésta se debió a que los trabajadores situados en la base de la jerarquía en 1981 fueron precisamente los que obtuvieron ganancias extraordinarias, muy por encima de las registradas en los estratos más altos, con la excepción del grupo de los empleadores. Según los datos del Cuadro 14, la reducción de las desigualdades parece haber ocurrido sobre todo en la primera parte de la década de 1990, observándose pocas alteraciones de 1995 en adelante. A pesar del aumento significativo de los ingresos promedio entre 1995 y 1998 (32,2% en términos reales) y de la disminución de alrededor del 2,7% al año siguiente, la estructura y las tendencias son básicamente constantes durante el quinquenio. De hecho, parecen continuar patrones establecidos en los períodos anteriores y corresponder a líneas de cambios estructurales de más largo plazo.

Cuadro 14
INGRESOS DEL TRABAJO PRINCIPAL EN REALES DE 1999
POR ESTRATO OCUPACIONAL – BRASIL – 1995 A 1999

Estrato ocupacional	Ingresos del trabajo principal				
	1995	1996	1997	1998	1999
Profesionales liberales	2 020,28	2 178,48	2 359,83	2 559,07	2 436,72
Dirigentes	1 279,55	1 345,93	1 453,13	1 628,49	1 548,41
Empleadores	1 486,66	1 685,96	1 816,30	1 871,35	1 817,89
Otros profesionales universitarios	884,88	979,22	1 070,54	1 221,55	1 166,43
Supervisión trabajo manual	652,52	709,35	769,99	818,65	765,12
Ocupaciones técnicas/artísticas	539,11	583,87	667,04	718,50	721,83
Empresarios independientes	475,88	597,68	611,97	609,43	577,11
No manual rutina	403,83	442,75	481,40	509,26	505,59
Trabajadores industrias modernas	415,56	469,19	492,29	504,23	513,49
Trabajadores servicios generales	287,69	343,97	364,99	383,64	376,05
Trabajadores comercio ambulante	263,89	291,64	282,51	299,50	282,64
Trabajadores industrias tradicionales	248,79	286,13	303,88	324,40	315,62
Trabajadores servicios personales	212,27	249,24	267,97	280,85	273,57
Servicio doméstico	118,41	139,70	150,86	163,84	168,12
Propietarios rurales	922,18	1 181,66	1 288,99	1 282,90	1 144,67
Trabajadores rurales	155,42	183,24	184,82	193,33	200,97
TOTAL	396,69	454,37	487,50	524,51	510,34

Fuente: PNAD 1995 a 1999 – Tabulaciones del autor

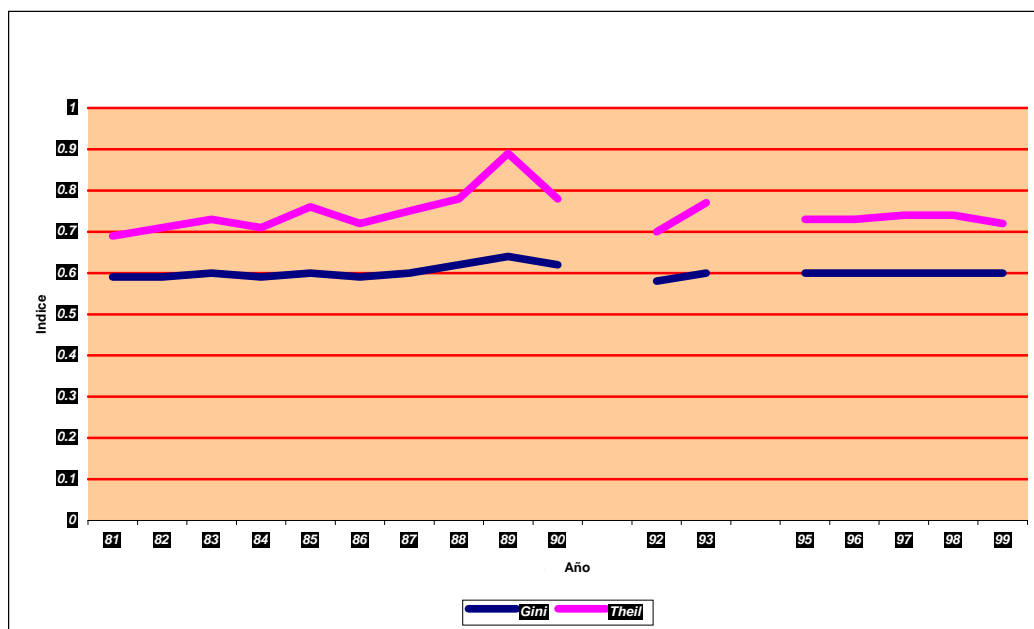
Una manera interesante de visualizar los efectos de esas tendencias en la reducción de las desigualdades entre los estratos ocupacionales es tomar el valor promedio de cada estrato como una razón con respecto al estrato de menores ingresos, es decir el de los empleados domésticos. El gráfico 3 presenta la evolución temporal de esos cocientes. Como los estratos situados en la base de la jerarquía en general y el estrato que sirve de base de comparación en particular fueron los que mostraron las mayores ganancias relativas, el resultado fue una acentuada reducción del rango total de las diferencias. De ese modo, en el caso del estrato con el promedio de ingresos más elevado (profesionales liberales), cuya remuneración en 1981 era casi 22 veces mayor que la del estrato de base, la razón se reduce a casi 20 en 1990 y a menos de 15 en 1999. En otras palabras, esto representa una disminución de casi un tercio de la amplitud máxima de las desigualdades entre los estratos entre 1981 y 1999. Es evidente también que el mayor impulso descendiente tuvo lugar en la última década. En los estratos más privilegiados, solo los (propietarios) empleadores obtuvieron alguna ganancia importante a lo largo de todo el período analizado. El cuadro trazado solo sufrirá alguna alteración mayor si tomáramos este estrato como referencia, pero incluso así mostraría un acercamiento con respecto a la categoría situada en la cima y una mayor distancia de las demás categorías ubicadas en el centro de la jerarquía, cuyo crecimiento fue menor o incluso negativo. De

cualquier forma, inclusive en el caso del estrato superior con un marcado aumento de sus ingresos, la razón con respecto a las dos categorías situadas en la base de la pirámide ocupacional en 1981 disminuyó considerablemente. Solo en la década de 1990 el cociente de los ingresos de los empleadores se redujo un 28% en relación con los empleados domésticos (de 15 en 1990 a menos de 11 en 1999).

En resumen, al decir que la evolución temporal de las desigualdades entre individuos en los dos últimos decenios del siglo XX fue “estable” no se refleja adecuadamente la dinámica brasileña. De hecho, los indicadores de desigualdad mostraron un marcado aumento en la década de 1980, sobre todo después de 1986. El máximo histórico de nuestra desigualdad se registró en 1989, año en que los ingresos del 10% más “rico” de la población llegaron a ser 30 veces mayores que los del 40% más “pobre”. Esa marca supera el valor de 25 alcanzado en 1979, pero que en 1981 había disminuido ligeramente a 22. A partir de 1989 la desigualdad comienza a menguar y diez años después llegó a los niveles observados a inicios del período (alrededor de 23). A pesar de haber mejorado en la última década, estos valores son todavía inaceptablemente elevados, hecho que expresa con claridad la extensión de las desigualdades entre los brasileños y justifica que nuestro país se encuentre entre las sociedades más desiguales (si no simplemente la más desigual) del mundo. (Veánse los gráficos 1, 2 y 3).

Al examinar las disparidades entre los grupos tradicionalmente relevantes desde el punto de vista sociológico, expresadas por el promedio de ingresos de cada uno, verificamos que éstas tendieron a disminuir en el período considerado. Esto no significa que las diferencias dentro de los grupos también se hayan reducido. Por el contrario, es probable que de hecho hayan aumentado considerablemente, dado que las diferencias entre los individuos se incrementaron durante la segunda mitad de los años ochenta y todavía se mantienen en un nivel elevado, inclusive en un contexto de reducción de las desigualdades entre los grupos.

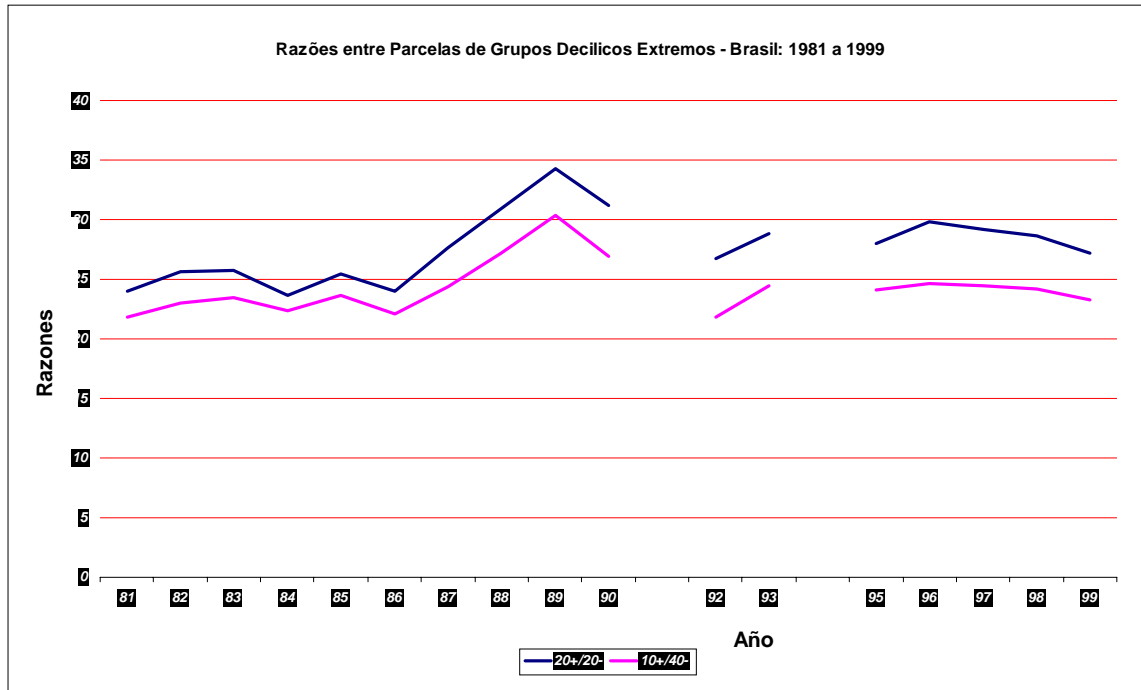
Gráfico 1
ÍNDICES DE DESIGUALDAD DE INGRESOS – BRASIL: 1981 A 1999



Fuente: Elaboración del autor, 1999.

Gráfico 2

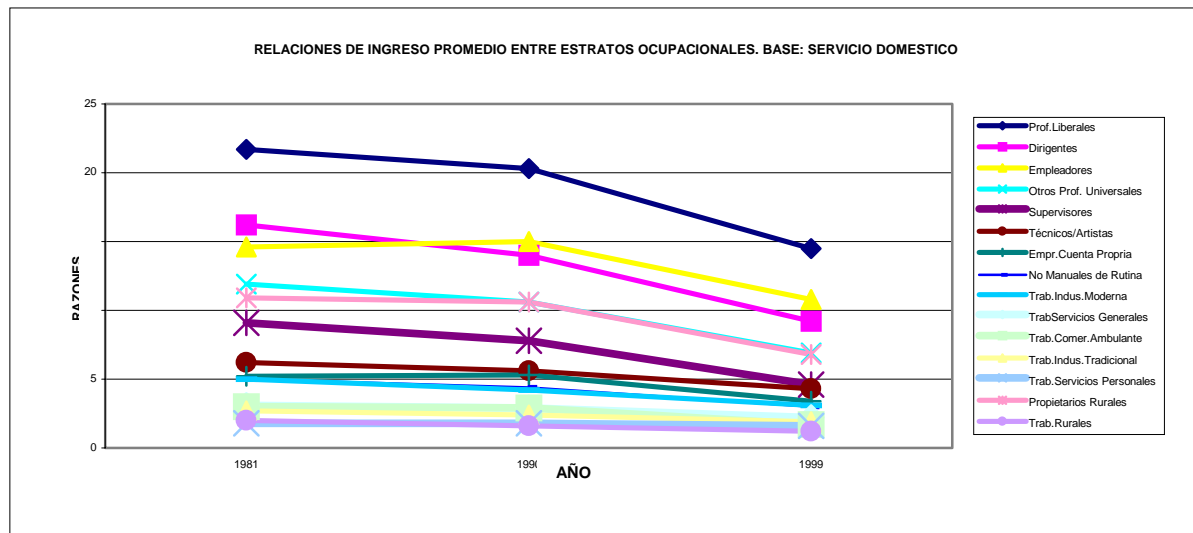
COCIENTES DE FRACCIONES DEL INGRESO DE GRUPOS EXTREMOS - BRASIL: 1981 A 1999



Fuente: Elaboración del autor, 1999.

Gráfico 3

COCIENTES DEL PROMEDIO DE INGRESOS POR ESTRATOS OCUPACIONALES
BASE: SERVICIO DOMÉSTICO



Fuente: Elaboración del autor, 1999.

VI. Cambios en la estructura ocupacional (1981-1999) y movilidad ocupacional

Como ya señalamos, se pretende que la clasificación ocupacional propuesta sea aplicable al análisis de la movilidad ocupacional intergeneracional. Esta aplicación se limita al uso de los datos sobre la ocupación de los individuos empadronados, debido a restricciones impuestas por la no disponibilidad de toda la información que sería deseable. Esto ocurre tanto con respecto al individuo como con los datos relativos al padre (solo en algunos casos se incluye información sobre la madre), cuando por ejemplo no se especifica la “Posición en la ocupación” o el “Ramo de actividad”. Una manera de evaluar la utilidad de la clasificación propuesta es, por lo tanto, validarla y proceder a ese tipo de aplicación.

El análisis de la movilidad intergeneracional comporta la observación de las modificaciones en la estructura ocupacional durante un período que abarca varias décadas. Se trata, en esencia, de un análisis que implica el largo plazo. Por ejemplo, los datos referentes a los padres de los encuestados más ancianos pero todavía activos desde el punto de vista económico nos llevan a la década de 1940, que en el caso de Brasil corresponde a un período básicamente preindustrial y con una estructura ocupacional sobre todo agrícola, en marcado contraste con la situación actual. Por ese motivo, es importante examinar los cambios en la estructura ocupacional en un período más reciente, en especial en las dos últimas décadas, que constituyen un período de crisis sistémica.

La población ocupada (PO) brasileña aumentó de casi 45 millones de trabajadores en 1981 a casi 66 millones en 1999, un incremento de alrededor del 47%, a una tasa de 2,2% al año. No obstante, esa expansión fue bastante diferenciada en el tiempo: de 1981 a 1990 la tasa de crecimiento anual de la PO llegó casi al 3%, mientras que en la década siguiente cayó a menos del 1,4%.²⁰

Otro elemento destacado del crecimiento de la PO en las dos últimas décadas del siglo XX fue el notable ingreso de las mujeres al mercado laboral, continuación de una tendencia que ya se observaba por lo menos desde la década de 1960. De hecho, la mayor parte de los trabajadores incorporados a la fuerza de trabajo durante esas dos décadas era de sexo femenino. En términos globales, mientras que la tasa de crecimiento de la PO masculina fue de cerca del 1,5% al año en el período, la tasa femenina llegó al 3,4%, es decir, más del doble. Esas diferencias también presentaron variaciones según la década: mientras que las tasa de incorporación de los hombres al mercado de trabajo fue del 2,3% anual en la década de 1980 y de apenas un 0,8% anual en los años noventa, los valores relativos a las mujeres fueron de casi un 4,5% y un 2,3% al año respectivamente.

Gracias a eso puede estimarse que el ingreso de la mujer al mercado laboral representó el 54,4% del aumento de la PO en los dos últimos decenios, un 49,7% en los años ochenta y nada menos que un 63,0% en los años noventa. La proporción de mujeres en la PO, que en 1981 era del 31%, aumentó al 39% en 1999. Por ese motivo, pensamos que cualquier análisis de los cambios recientes en la estructura ocupacional (y de fenómenos correlativos como el desempleo, las desigualdades de ingresos o la informalidad) debe necesaria y explícitamente tener en cuenta los efectos cada vez mayores de la incorporación acelerada de las mujeres al mercado laboral.

Los cuadros 15, 16 y 17 que figuran a continuación presentan el perfil de la PO en los años 1981, 1990 y 1999, expresado en porcentajes y con respecto a las categorías ocupacionales de la clasificación propuesta. Las fuentes de los datos para estos cuadros son las PNAD de los respectivos años.

Cuadro 15
EVOLUCIÓN DE LA POBLACIÓN OCUPADA
TOTAL (1981-1999)

Estrato Ocupacional	1981 (%)	1990 (%)	1999 (%)
Profesionales liberales	1,0	1,1	1,4
Dirigentes	1,7	2,2	2,3
Propietarios empleadores	2,1	3,8	2,9
Profesionales de nivel superior	1,6	2,0	2,6
Supervisores trabajo manual	0,7	0,7	0,5
Técnicos y artistas	5,4	6,0	6,8
Empresarios independientes	2,3	3,1	3,9
Funciones no manuales de rutina	12,9	13,9	13,6
Trabajadores industrias modernas	5,6	5,7	5,4
Trabajadores servicios generales	11,3	11,8	11,4
Trabajadores comercio ambulante	1,8	2,3	2,8
Trabajadores industrias tradicionales	14,2	13,5	13,6
Trabajadores servicios personales	3,3	4,2	3,8
Trabajadores servicio doméstico	6,0	5,9	8,1
Propietarios rurales	1,0	1,1	0,7
Trabajadores rurales	28,9	22,7	20,2
TOTAL	100	100	100

Fuente: Elaboración propia.

²⁰ Obsérvese que en este período las tasas de crecimiento de la población brasileña fueron del 1,9% al año en la década de 1980 y del 1,6% anual en la década siguiente. Es decir que el crecimiento de la PO estuvo por encima del crecimiento de la población en la primera década y por debajo del mismo en la década siguiente, hecho que refleja la notoria pérdida de dinamismo en esta última.

Cuadro 16
EVOLUCIÓN DE LA POBLACIÓN OCUPADA
MASCULINA (1981-1999)

Estrato Ocupacional	1981 (%)	1990 (%)	1999 (%)
Profesionales liberales	1,2	1,2	1,5
Dirigentes	2,0	2,3	2,3
Propietarios empleadores	2,8	4,7	3,5
Profesionales de nivel superior	1,1	1,3	1,5
Supervisores trabajo manual	0,9	1,0	0,7
Técnicos y artistas	3,6	4,0	4,8
Empresarios independientes	2,5	3,1	3,9
Funciones no manuales de rutina	10,9	11,4	10,7
Trabajadores industrias modernas	7,8	8,3	8,5
Trabajadores servicios generales	14,4	14,8	15,2
Trabajadores comercio ambulante	1,8	2,1	2,4
Trabajadores industrias tradicionales	14,9	14,3	16,4
Trabajadores servicios personales	1,4	1,7	1,7
Trabajadores servicio doméstico	0,4	0,5	0,9
Propietarios rurales	1,5	1,7	1,1
Trabajadores rurales	32,9	27,7	24,9
TOTAL	100	100	100

Fuente: Elaboración propia.

Cuadro 17
EVOLUCIÓN DE LA POBLACIÓN OCUPADA
FEMENINA (1981-1999)

Estrato Ocupacional	1970 (%)	1990 (%)	1999 (%)
Profesionales liberales	0,7	0,9	1,3
Dirigentes	1,1	2,1	2,1
Propietarios empleadores	0,8	2,0	2,0
Profesionales de nivel superior	2,8	3,5	4,2
Supervisores trabajo manual	0,1	0,2	0,1
Técnicos y artistas	9,2	9,8	9,9
Empresarios independientes	1,8	3,0	3,9
Funciones no manuales de rutina	17,5	18,3	18,3
Trabajadores industrias modernas	0,9	0,8	0,6
Trabajadores servicios generales	4,4	6,3	5,7
Trabajadores comercio ambulante	1,9	2,8	3,5
Trabajadores industrias tradicionales	12,6	12,0	9,1
Trabajadores servicios personales	7,6	8,7	7,2
Trabajadores servicio doméstico	18,5	15,7	19,5
Propietarios rurales	0,1	0,2	0,1
Trabajadores rurales	20,0	13,7	12,6
TOTAL	100	100	100

Fuente: Elaboración propia.

Como puede observarse, el gran motor histórico de las transformaciones en la estructura ocupacional brasileña -la urbanización de la fuerza de trabajo- continuaba vigente a fines del siglo XX. La proporción de trabajadores rurales con respecto a la PEO total se redujo de casi un 29% en 1981 a poco más del 20% en 1999. Esa reducción relativa se observa tanto en el caso de los hombres como de las mujeres. No obstante, el ingreso masivo de la mujer al mercado laboral también surtió un efecto importante en este sector: mientras que en términos absolutos la cantidad de hombres en la categoría de trabajadores rurales disminuyó ligeramente de 10,1 millones en 1981 a 10,06 millones en 1999, el número de mujeres aumentó de 2,7 millones a 3,1 millones en esas mismas fechas, un incremento de casi un 15%. Como consecuencia, aunque se observe un descenso

relativo de esa categoría dentro de la PEO, los trabajadores rurales aumentaron en términos absolutos, de 12,8 millones a 13,2 millones entre 1981 y 1999.

La contrapartida del descenso relativo de las categorías rurales fue el aumento proporcional de las categorías urbanas. Los grupos ocupacionales correspondientes a los trabajadores manuales urbanos se expandieron 3 puntos porcentuales en forma agregada (del 42% en 1981 al 45% en 1999), mientras que la proporción relativa de las categorías no manuales llegó a incrementarse 6 puntos porcentuales (del 28% al 34% en esas mismas fechas). Esto significa que, grosso modo, las tendencias generales observadas en los períodos anteriores continuaron a lo largo de las últimas décadas del siglo pasado. Aunque de forma diferenciada, esas tendencias se verificaron con respecto a los trabajadores de ambos sexos: el porcentaje de hombres que desempeñaban ocupaciones manuales urbanas aumentó del 41% al 45%, mientras que permaneció estable en relación con las mujeres (46%). Por otra parte, las cifras correspondientes al trabajo no manual aumentaron relativamente en ambos casos entre 1981 y 1999: del 25% al 29% con respecto a los hombres y, en forma destacada, del 34% al 42% a las mujeres.

Sin embargo, al contrario de lo que ocurrió en el auge de los años sesenta y setenta, los sectores industriales dejaron de ser el motor de esos cambios. De hecho, al examinar a los dos estratos de trabajadores en la industria de manera agregada comprobamos que su proporción relativa disminuye ligeramente del 19,8% al 19,0% en las fechas consideradas, reducción que se observa tanto en las industrias “modernas” como en las “tradicionales”. Una vez más, verificamos una indudable diferenciación por sexo: mientras que la mano de obra masculina en este sector aumentó del 22,7% en 1981 al 24,9% en 1999, en el caso de las mujeres se redujo del 13,5% al 9,7% en el mismo período. El patrón de expansión relativa, en el caso de los hombres, y de disminución en el caso de las mujeres se aplica a los dos tipos de industrias, “modernas” y “tradicionales”. No obstante, cabe señalar que en virtud del ingreso masivo de las mujeres al mercado laboral, la “desindustrialización” de la fuerza de trabajo femenina no implica su reducción en términos absolutos. De hecho, incluso con el descenso relativo, el número de mujeres empleadas en las industrias aumenta de 1,9 millones a casi 2,5 millones en las fechas consideradas. En el caso de los hombres el incremento es de 7,0 millones en 1981 a 10,0 millones en 1999, casi un 44%. Por ese motivo, la idea de “desindustrialización” de la fuerza de trabajo se aplica solo en su sentido relativo y aún así únicamente en el caso de los trabajadores de sexo femenino.

El complemento de las categorías industriales en el nivel de los estratos manuales urbanos está compuesto por los cuatro grupos ocupacionales referentes a los trabajadores en los diversos tipos de servicios y por el comercio ambulante. Estos estratos forman un gran conjunto que podríamos llamar “subproletariado urbano”, caracterizado por la amplia incidencia del trabajo informal y precario. El porcentaje de personas ocupadas en estos estratos con respecto a la PO total aumentó del 22,4% al 26,1% en el período estudiado. Esto se aplica tanto a los hombres (del 18,0% al 20,2%) como a las mujeres (del 32,4% al 35,9%). Esos cambios relativamente modestos ocultan, sin embargo, valores absolutos bastante elevados: el “subproletariado urbano”, en forma agregada, se incrementó de 10,0 millones a 17,3 millones de personas en las décadas de 1980 y 1990. Asimismo se verifica una marcada diferenciación por sexo. El número de hombres empleados en este conjunto de estratos creció un 48% (de 5,5 millones a 8,2 millones), mientras que en el caso de las mujeres este porcentaje llegó al 102% (de 4,5 millones a 9,1 millones). De esas cifras se deduce que casi 2/3 del crecimiento total del “subproletariado urbano” entre 1981 y 1999 corresponden a la incorporación de mano de obra femenina. Si nos concentráramos solo en la fuerza de trabajo masculina, la magnitud de ese fenómeno sería mucho menor.

Como se señaló anteriormente, la tendencia histórica al crecimiento relativo y absoluto de los estratos no manuales persistió de forma significativa durante las dos últimas décadas del siglo XX. En la base de la jerarquía no manual, la proporción de trabajadores en el estrato relativo a las

funciones no manuales de rutina aumentó del 12,9% a comienzos del período al 13,6% al final del mismo. En términos absolutos esto representa un aumento del 55,3% en el total de trabajadores ocupados en este estrato. Una vez más podemos observar acentuadas diferencias por sexo en lo que respecta a la absorción de trabajadores: mientras que el contingente de hombres ocupados en este estrato aumentó un 29,5% (de 3,3 millones a 4,3 millones), la mano de obra femenina empleada en el sector se expandió casi un 91%, al pasar de 2,4 millones en 1981 a 4,6 millones en 1999. Así, al finalizar el período las mujeres constituían la mayoría (51,8%) de los trabajadores en este sector.

Un fenómeno semejante, e inclusive más intenso, ocurrió con el grupo de estratos intermediarios, que comprende a los profesionales universitarios (no profesionales liberales), los supervisores del trabajo manual y los técnicos y artistas. La proporción relativa de este grupo de estratos con respecto a la PO se amplió del 7,7% al 9,9% en el período estudiado. Este aumento fue del 5,6% al 7,0% en el caso de los hombres y del 12,1% al 14,2% en el caso de las mujeres. En términos absolutos, el número de personas empleadas en este grupo se incrementó un 87,3%. Sin embargo, mientras que el aumento correspondiente a los hombres fue de 61,4% (de 1,7 millones a 2,8 millones), el porcentaje relativo a las mujeres alcanzó un 114% (de 1,7 millones a 3,6 millones). En virtud de este acelerado proceso de feminización, la mayoría de los integrantes de este grupo en 1999 también eran mujeres (56,1% en contraste con 43,9% en 1981).

En términos relativos, esa feminización fue aún más marcada en el vértice de la pirámide ocupacional, el grupo de estratos que algunos analistas llaman “clase de servicios” y que reúne a los profesionales liberales, los dirigentes y los propietarios empleadores. La proporción relativa de este grupo se incrementó del 4,8% de la PO en 1981 al 6,6% en 1999. Las cifras correspondientes a los hombres son 6,0% y 7,3%, respectivamente, mientras que en el caso de las mujeres el aumento fue del 2,6% al 5,4% en las mismas fechas. En términos absolutos, estos datos expresan un crecimiento del 98,3% (de 2,2 millones a 4,3 millones) con respecto a la PO. Pero, mientras que el número de hombres en este grupo aumentó un 62,0% (de 1,8 millones a 3,0 millones), el número de mujeres se incrementó un impresionante 284,2%, al pasar de 359.000 a 1,4 millones a lo largo del período. De esa forma, la proporción relativa de las mujeres en ese grupo de la cima de la jerarquía aumentó del 6,5% a comienzos del período al 31,7% al final. En otras palabras, casi una de cada tres personas actualmente ocupadas en los estratos más elevados es de sexo femenino.

De acuerdo con lo observado sobre el creciente grado de informalidad e independencia laboral que caracterizaron al final del siglo XX, el estrato que presentó la mayor tasa de crecimiento fue el de los empresarios independientes, núcleo al que se acostumbraba llamar “pequeña burguesía”. En términos relativos, el porcentaje de personas ocupadas en ese estrato creció del 2,3% al 3,9% en total, del 2,5% al 3,9% en el caso de los hombres y del 1,8% también al 3,9% en el caso de las mujeres. En términos absolutos, se trata de crecimientos muy sustanciales. Esos números denotan que el estrato aumentó de 1,0 millón en 1981 a 2,6 millones de personas en 1999, lo que supone una tasa de crecimiento del 146,7%. La expansión es aún más acentuada al hacer la distinción por géneros: la cantidad de hombres aumentó un 102,1% (de 784.000 a 1,6 millones), mientras que la inserción femenina se amplió un 285,4% (de 251.000 a 969.000). Nótese que también en este estrato se registró una importante proporción de mujeres al final del período (40% de las personas ocupadas, en contraste con el 24,3% en 1981).

El propósito de este análisis es demostrar que no se puede ignorar la incorporación masiva de las mujeres al mercado laboral, y su consecuente feminización, al examinar las modificaciones en la estructura ocupacional brasileña en las últimas décadas del siglo XX. Teniendo esto en cuenta, podemos ahora proceder al examen de los patrones de movilidad ocupacional, proceso que, como se argumentó antes, abarca un período de tiempo mucho mayor.

Dos análisis recientes sobre la movilidad ocupacional masculina, que comparan los datos de 1973 y 1996 y emplean clasificaciones ocupacionales bastante diferenciadas, llegan a resultados y

conclusiones semejantes. Silva, que utiliza una clasificación ocupacional primaria basada en la diferenciación socioeconómica, concluye que la comparación de los datos de 1973 y 1996 indica una acentuada estabilidad en los patrones de movilidad social en Brasil. Las conclusiones obtenidas en el trabajo anterior, relativas a 1973, todavía servían para la generalización del patrón observado en 1996:

1. Se verifica que la movilidad ocupacional en Brasil es comparativamente extensa y que predomina la tendencia ascendente;

2. En términos relativos, la movilidad ascendente es considerable en todos los estratos. En virtud del predominio de la movilidad ascendente, la base de reclutamiento de los estratos se va ampliando conforme se sube en la jerarquía ocupacional;

3. Por otra parte, se observa que cuanto más elevada sea la posición del padre, mayores serán las posibilidades relativas de que el hijo herede una posición igual o mejor que la de su padre. La coexistencia de esta observación con la anterior se explica por las marcadas diferencias entre las distribuciones ocupacionales de origen y destino, que reflejan cambios significativos en la estructura productiva brasileña e importantes diferenciales demográficos;

4. La descomposición de la movilidad ocupacional en la sociedad brasileña, en términos de movilidad inducida por cambios estructurales y movilidad por circulación, reveló que ésta se origina principalmente en cambios estructurales, aunque el papel de la movilidad por circulación tenga cierta importancia relativa;

5. El análisis de la movilidad de circulación, la expresión más íntima de la estructura ocupacional (dado que revela los patrones endógenos de la asociación entre origen y destino ocupacional subyacente a la movilidad total observada) indicó que la estructura ocupacional brasileña tiende a estructurarse en clases bastante cerradas. Dos barreras estructurales a la movilidad, a saber, las dimensiones rural/urbano y manual/no manual, generan una nítida distinción de tales clases. Las posibilidades de movilidad dentro de estas clases son muchas veces mayores que las de cambiar de clases.

Silva indica que, aunque esa descripción se ajuste grosso modo a las observaciones correspondientes a 1996, algunas pequeñas diferencias denotan aspectos nuevos y relevantes. Contrariamente a lo esperado, a pesar de que la movilidad inducida por cambios estructurales se redujo, la movilidad total aumentó y se intensificaron tanto los flujos ascendentes como los descendentes. De esto se deduce que la sociedad brasileña se volvió un poco más dinámica. Ese dinamismo obedeció a un aumento de la movilidad circular, que sugiere que el mercado de trabajo se tornó más competitivo.

El examen del patrón de los flujos de movilidad circular de 1996 mostró un aumento significativo del número de personas que cruzaron -hacia arriba y hacia abajo- la barrera manual/no manual, hecho que refleja una pequeña pero significativa dilución de la estructura de clases observada en 1973. En otras palabras, los resultados obtenidos indicaban que, pese al aumento de las desigualdades de ingresos, la sociedad brasileña se volvió un poco más abierta y socialmente democrática en el último cuarto del siglo XX.²¹

El estudio de Costa Ribeiro, basado en la clasificación de Goldthorpe (EGP), aborda la relación entre la estructura de clases, las condiciones de vida y las oportunidades de movilidad social de la población masculina en Brasil. En dicho estudio el autor muestra de qué forma la estructura de clases y las oportunidades de movilidad social están (todavía) marcadas por la transición de la sociedad agraria a la sociedad industrial. Señala, por ejemplo, que aún hoy por lo menos la mitad de los hombres de 20 a 64 años proviene de familias de la clase de los trabajadores

²¹ Silva, Nelson do Valle, "Vinte e Três Anos de Mobilidade Social no Brasil", *Teoria & Sociedade* no 4 Outubro, 1999, pp. 181-211.

rurales. Por otra parte, indica la medida en que las diferencias en las condiciones de vida están ligadas a diferentes posiciones de clase. El autor afirma que aunque se registró una mejora en el agregado de las condiciones básicas de vida -y en consecuencia una disminución de la desigualdad con respecto a éstas-, se observa también cierta continuidad, tanto en la proporción de personas con ingresos elevados y educación superior, como en la desigualdad de clases relativa a la educación terciaria y a los ingresos familiares.

En su análisis sobre las oportunidades de movilidad social, el autor concluye que el agregado de esa movilidad revela una sociedad extremadamente dinámica, con gran movilidad social -en particular la inducida por cambios estructurales como la industrialización y la urbanización-, pero que al mismo tiempo posee una estructura de clases subyacente de extrema rigidez y resistente a los cambios. Señala además una pequeña disminución de las desigualdades relativas a las oportunidades de movilidad social entre 1973 y 1996, que estaría ligada a la contracción del trabajo rural y al aumento del trabajo informal urbano.

De ese modo, el estudio de los patrones de movilidad en Brasil realizado por Costa Ribeiro revela claramente que la estructura de clases contemporánea continúa estando marcada por la herencia rural y que, no obstante los datos indiquen un gran movimiento de personas, también muestran los enormes contrastes entre clases más o menos privilegiadas y los elevados niveles de desigualdad con respecto a las condiciones de vida y las oportunidades de movilidad social que aún hoy persisten.²²

A continuación examinaremos nuevamente los datos de 1996 sobre la movilidad intergeneracional, utilizando la clasificación de estratos ocupacionales propuesta. Para simplificar esta tarea y que el análisis sea más viable, reduciremos las 16 categorías establecidas a ocho, de acuerdo con el siguiente esquema de agregación, en el que se procuró mantener las divisiones que se consideran más importantes para validar la clasificación propuesta.

16 Categorías	8 Categorías
16. Trabajadores rurales 15. Propietarios rurales	1. Ocupaciones rurales
14. Trabajadores en el servicio doméstico 13. Trabajadores en servicios personales 11. Trabajadores en el comercio ambulante 10. Trabajadores en los servicios generales	2. Trabajadores en servicios y en el comercio ambulante
12. Trabajadores en industrias tradicionales	3. Trabajadores en industrias tradicionales
9. Trabajadores en industrias modernas	4. Trabajadores en industrias modernas
8. Funciones no manuales de rutina	5. Ocupaciones no manuales de rutina
7. Empresarios independientes	6. Empresarios independientes
6. Técnicos y artistas 5. Supervisores de trabajo manual 4. Profesionales de nivel universitario	7. Ocupaciones universitarias, Supervisores de trabajo manual, Técnicos y artistas
3. Propietarios empleadores 2. Dirigentes 1. Profesionales liberales	8. Profesionales liberales, Dirigentes y Empleadores

Fuente: Elaboración propia.

En los cuadros 17, 18 y 19 se presentan las matrices de movilidad intergeneracional con respecto a la PO total, a los hombres y a las mujeres. Obsérvese que las líneas de esas matrices están compuestas por las categorías ocupacionales referentes al padre del encuestado, agregadas en la forma descrita. De este modo, inclusive en el caso de las mujeres, tomaremos como estrato de origen el grupo ocupacional paterno, decisión que consideramos razonable, sobre todo con respecto a los grupos de personas mayores.

²² Costa Ribeiro, Carlos Antonio, "Em movimento Inercial: Imobilidade das Fraturas de Classe no Brasil", *Insight Inteligência* N° 21 Abril-Junho 2003, pp 142-159.

Cuadro 18

**MOVILIDAD INTERGENERACIONAL – POBLACIÓN OCUPADA TOTAL
BRASIL (1996) – PORCENTAJES DEL TOTAL DE OBSERVACIONES**

CATEGORÍAS OCUPACIONALES	Actual								Total
	1	2	3	4	5	6	7	8	
Padre									
1.Trabajadores rurales	20,7	14,8	8,2	2,1	3,4	2,9	3,2	2,3	57,8
2.Trabajadores servicios y comercio ambulante	0,6	3,5	2,9	1,0	1,7	0,6	1,3	0,8	12,4
3. Trabajadores industrias tradicionales	0,3	2,8	1,1	0,7	1,5	0,4	1,0	0,7	8,4
4. Trabajadores industrias modernas	0,1	0,7	0,4	0,6	0,7	0,2	0,6	0,4	3,7
5. Ocupaciones no manuales de rutina	0,1	0,8	0,3	0,2	0,9	0,3	0,8	0,6	4,0
6. Empresarios independientes	0,2	0,8	0,4	0,2	0,8	0,6	0,9	0,9	4,7
7. Ocupaciones universitarias, técnicos, artistas, supervisores	0,1	0,6	0,3	0,2	0,7	0,2	1,0	0,8	4,0
8. Profesionales liberales, dirigentes, administrativos y empleadores	0,1	0,5	0,3	0,2	0,7	0,3	1,1	1,7	4,8
Total	22,2	24,5	14,0	5,3	10,4	5,5	9,9	8,1	100,0

Fuente: Elaboración propia.

Nota: N = 71090.

Cuadro 19

**MOVILIDAD INTERGENERACIONAL – POBLACIÓN OCUPADA MASCULINA
BRASIL (1996) - PORCENTAJES DEL TOTAL DE OBSERVACIONES**

CATEGORÍAS OCUPACIONALES	Actual								Total
	1	2	3	4	5	6	7	8	
Padre									
1. Trabajadores rurales	24,7	11,1	9,2	3,2	2,9	3,2	2,1	2,7	59,1
2. Trabajadores servicios y comercio ambulante	0,7	2,7	3,6	1,6	1,5	0,6	0,9	0,9	12,4
3. Trabajadores industrias tradicionales	0,4	2,5	1,2	1,0	1,3	0,4	0,8	0,8	8,3
4. Trabajadores industrias modernas	0,1	0,6	0,4	1,0	0,5	0,2	0,5	0,5	3,7
5. Ocupaciones no manuales de rutina	0,1	0,7	0,3	0,4	0,8	0,3	0,6	0,6	3,8
6. Empresarios independientes	0,3	0,6	0,3	0,3	0,6	0,6	0,5	1,0	4,3
7. Ocupaciones universitarias, técnicos, artistas, supervisores	0,1	0,5	0,3	0,3	0,6	0,2	0,8	0,9	3,8
8. Profesionales liberales, dirigentes, administrativos y empleadores	0,2	0,4	0,3	0,2	0,5	0,3	0,8	1,8	4,5
Total	26,6	19,1	15,6	8,1	8,8	5,7	7,0	9,2	100,0

Fuente: Elaboración propia.

Nota: N = 44749.

Cuadro 20

**MOVILIDAD INTERGENERACIONAL – POBLACIÓN OCUPADA FEMENINA
BRASIL (1996) - PORCENTAJES DEL TOTAL DE OBSERVACIONES**

CATEGORÍAS OCUPACIONALES	Actual								Total
	1	2	3	4	5	6	7	8	
Padre									
1. Trabajadores rurales	14,0	21,1	6,6	0,3	4,4	2,5	5,2	1,6	55,7
2. Trabajadores servicios y comercio ambulante	0,4	5,0	1,7	0,1	2,1	0,8	1,8	0,6	12,5
3. Trabajadores industrias tradicionales	0,2	3,3	1,0	0,1	1,8	0,4	1,4	0,6	8,6
4. Trabajadores industrias modernas	0,0	1,0	0,4	0,0	1,0	0,2	0,8	0,2	3,8
5. Ocupaciones no manuales de rutina	0,0	1,0	0,4	0,0	1,1	0,3	1,2	0,5	4,4
6. Empresarios independientes	0,1	1,0	0,5	0,0	1,2	0,5	1,5	0,7	5,5
7. Ocupaciones universitarias, técnicos, artistas, supervisores	0,0	0,6	0,3	0,0	0,9	0,2	1,5	0,7	4,3
8. Profesionales liberales, dirigentes, administrativos y empleadores	0,1	0,6	0,4	0,0	0,9	0,3	1,6	1,4	5,3
Total	14,9	33,7	11,2	0,6	13,3	5,1	14,9	6,3	100,0

Fuente: Elaboración propia.

Nota: N = 26336.

Al comparar las distribuciones de origen y destino en los cuadros de movilidad resultan evidentes algunas características. En primer lugar, de acuerdo con las conclusiones de los trabajos citados, la mayoría de las personas económicamente ocupadas, de ambos sexos, proceden todavía del estrato de las ocupaciones rurales. Sin embargo, la situación cambia drásticamente cuando observamos la ocupación actual de los trabajadores y esto indica que aún hoy el motor del cambio ocupacional sigue siendo, inclusive por inercia, la transformación de la sociedad rural en sociedad urbana. A raíz de este pasaje estructural, los demás estratos tienden a expandirse relativamente en dicha comparación de origen y destino.

Por otra parte, también se aprecia claramente el considerable predominio de la movilidad sobre la inmovilidad, y dentro de ésta, de la movilidad ascendente sobre la descendente. Al computar los índices agregados de los cuadros precedentes obtenemos el siguiente cuadro general (en porcentajes):

Tipo de movimiento	Total	Hombres	Mujeres
Inmovilidad	30,1	33,6	24,5
Movilidad: Total	69,9	66,4	75,5
Ascendente	57,7	53,4	60,2
Descendente	14,2	13,0	15,3
Estructural	35,6	32,5	44,4
Circular	34,3	33,9	31,1

Fuente: Elaboración propia.

Aunque el resultado correspondiente a las mujeres pueda estar sobreestimado porque las estamos comparando con sus padres -esto hace que la llamada segregación ocupacional por género fuerce las diferencias entre las distribuciones ocupacionales de padres e hijas-, es evidente que casi el 70% de las personas ocupadas en Brasil están en un estrato diferente al de sus padres. Inclusive con respecto a los hombres, la tasa de movilidad total abarca a más de 2/3 de los trabajadores. En las condiciones actuales, se podría argumentar que no existe gran diferencia entre la situación socioeconómica del estrato de ocupaciones rurales y la base de la jerarquía urbana o “subproletariado urbano”, argumento que de hecho convertiría la transferencia entre estratos en “inmovilidad”.²³ No obstante, la movilidad prevalecería inclusive en ese caso: al rehacer los cálculos concluiríamos que las tasas de movilidad serían del 54,5% con respecto a la PO total, del 54,6% en relación con la PO masculina y del 54,0% con relación a la PO femenina. Se podría realizar una operación similar para volver a calcular la movilidad ascendente, que en ese caso disminuiría al 42,9%, el 42,0% y el 39,1%, respectivamente, pero aún así continuaría predominando por un amplio margen sobre la movilidad descendente.

Un hecho interesante acerca de los datos de los cuadros de movilidad precedentes es que la descomposición de la movilidad total por origen indica que en el caso de los hombres la movilidad circular es ligeramente superior a la estructural. Por otra parte, aunque la movilidad estructural de las mujeres sea mucho más elevada que la de los hombres –eventualmente por la razón ya señalada, relativa a que las estamos comparando con sus padres- la estimación de su movilidad circular también es bastante alta y similar a la de los hombres. En ambos casos, el resultado es que casi 1 de cada 3 personas ocupadas llegaron a su posición actual (diferente de la de sus padres) al cambiar la anterior por otra de ese estrato de destino. Este puede ser un indicio de que, pasado el período de

²³ Este argumento parece ser claramente engañoso. En primer lugar, porque aún hoy existen marcadas diferencias entre las condiciones de vida de estos estratos; y en segundo lugar, aunque eso fuera verdad en la actualidad, sin duda no lo era hace algún tiempo, cuando ocurrió la gran mayoría de las transferencias entre estratos. En otras palabras, considerar esos estratos como equivalentes porque hoy lo serían constituye un anacronismo. Las mismas razones son válidas con respecto a la frontera manual/no manual, dado que el error en que se incurrió es de la misma naturaleza.

los grandes y rápidos cambios estructurales, la sociedad brasileña se está volviendo un poco más abierta y competitiva.

Para analizar los flujos de salida de los estratos de origen, examinaremos los datos presentados en el cuadro 21 que figura a continuación. Nos limitaremos al caso de la PO total, dado que los comentarios que podrían hacerse para hombres y mujeres por separado comportarían una gran redundancia. Incluso así, comentaremos solamente las que parecen ser las principales características del referido cuadro.

Cuadro 21
MOVILIDAD INTERGENERACIONAL – POBLACIÓN OCUPADA TOTAL
BRASIL (1996) – FLUJOS DE SALIDA DE LOS GRUPOS OCUPACIONALES

Categorías ocupacionales	Actual								Total
	1	2	3	4	5	6	7	8	
Padre									
1. Trabajadores rurales	35,9	25,6	14,3	3,7	6,0	5,0	5,6	3,9	100,0
2. Trabajadores servicios y comercio ambulante	4,5	28,4	23,4	8,1	13,7	5,1	10,1	6,7	100,0
3. Trabajadores industrias tradicionales	3,8	32,7	13,3	8,2	17,3	4,5	11,9	8,3	100,0
4. Trabajadores industrias modernas	2,0	19,9	11,5	17,4	18,8	4,6	15,7	10,2	100,0
5. Ocupaciones no manuales de rutina	1,9	19,7	8,5	6,1	22,6	6,7	20,5	14,0	100,0
6. Empresarios independientes	4,8	16,5	7,5	4,1	17,4	12,3	18,7	18,7	100,0
7. Ocupaciones universitarias, técnicos, artistas, supervisores	2,3	14,2	6,9	5,4	18,4	5,5	26,1	21,1	100,0
8. Profesionales liberales, dirigentes, administrativos y empleadores	2,9	10,2	6,1	3,2	13,9	6,9	22,6	34,2	100,0
Total	22,2	24,5	14,0	5,3	10,4	5,5	9,9	8,1	100,0

Fuente: Elaboración propia.

Se puede decir que el patrón clásico de los regímenes de movilidad, en que el alejamiento de la diagonal principal se refleja en una reducción sistemática del flujo, describe grosso modo el cuadro de movilidad. Los mayores valores tienden a concentrarse en esa diagonal, que indica los casos de inmovilidad. En general la diagonal tiene forma de U, los valores extremos se observan en las puntas y los valores menores entre los estratos centrales. De hecho, la mayor inmovilidad absoluta se registra en el primer estrato, el de las ocupaciones rurales (35,9%), seguido por el estrato en la cima de la jerarquía, la “clase de servicios” (34,2%), mientras que los menores valores de inmovilidad se observan con respecto a los empresarios independientes (12,3%) y los trabajadores de las industrias tradicionales (13,3%).

No obstante, el patrón general resulta afectado porque algunas categorías atraen fuertemente mano de obra de los demás estratos, constituyéndose en destinos preferenciales para trabajadores procedentes de grupos situados tanto por encima como por debajo de ellos. Esto ocurre con el “subproletariado urbano”, las funciones no manuales de rutina y el estrato de las ocupaciones universitarias, técnicas y artísticas. Que todos ellos constituyan nichos tradicionales de inserción de mano de obra femenina parece indicar, una vez más, la importancia del ingreso masivo de las mujeres al mercado laboral. Cabe señalar que ese es un patrón recurrente, incluso entre la población masculina. Por ejemplo, la proporción de hombres procedentes de la cima de la jerarquía que pasan al llamado “subproletariado” es de alrededor del 9,6%; porcentaje que aumenta al 11,2% en el caso de las funciones no manuales de rutina y al 16,9% con respecto a los que tienen por destino las ocupaciones universitarias, técnicas y artísticas. Aunque se trate de valores inferiores a los de las mujeres, aún así son relativamente elevados y siguen el mismo patrón.

Para el examen de los flujos de entrada, podemos estudiar los datos presentados en el cuadro 21. Aquí también adoptaremos el mismo espíritu y las mismas estrategias utilizadas en el análisis de los flujos de salida, para evitar la abundancia y la repetición de comentarios.

Cuadro 22

**MOVILIDAD INTERGENERACIONAL – POBLACIÓN OCUPADA TOTAL
BRASIL (1996) – FLUJOS DE INGRESO EN LOS GRUPOS OCUPACIONALES**

Actual									
CATEGORÍAS OCUPACIONALES	1	2	3	4	5	6	7	8	Total
Padre									
1. Trabajadores rurales	93,3	60,5	59,0	40,4	32,9	52,9	32,6	28,0	57,8
2. Trabajadores servicios y comercio ambulante	2,5	14,4	20,9	19,1	16,3	11,5	12,7	10,2	12,4
3. Trabajadores industrias tradicionales	1,4	11,3	8,0	13,1	14,0	7,0	10,1	8,6	8,4
4. Trabajadores industrias modernas	0,3	3,0	3,1	12,2	6,7	3,1	5,9	4,7	3,7
5. Ocupaciones no manuales de rutina	0,3	3,2	2,4	4,6	8,7	4,9	8,3	6,9	4,0
6. Empresarios independientes	1,0	3,2	2,5	3,6	7,9	10,5	8,9	10,9	4,7
7. Ocupaciones universitarias, técnicos, artistas, superiores.	0,4	2,3	2,0	4,1	7,1	4,0	10,6	10,4	4,0
8. Profesionales liberales, dirigentes, administrativos y empleadores	0,6	2,0	2,1	2,9	6,4	4,1	11,0	20,3	4,8
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fuente: Elaboración propia.

A pesar de que resultan obvios, se deben señalar algunos puntos. En primer lugar, el sector rural todavía predomina como origen de los trabajadores, en todos los estratos sin excepción. Inclusive en la cima de la jerarquía, nada menos que el 28% de las personas son hijas de padres que desempeñaban ocupaciones rurales. Constituye además el origen de la mayoría de las personas en algunos estratos urbanos, como el “subproletariado urbano” (60,5%), los trabajadores de las industrias tradicionales (50,0%) y los empresarios independientes (52,9%).

Otro aspecto importante se refiere a que prácticamente ninguno de los trabajadores del sector rural proviene de otro estrato que no sea el propio. De hecho, nada menos que el 93,3% de las personas en ese estrato son oriundas del mismo. La transferencia entre el mundo rural y el urbano es una vía de un solo sentido.

Por último, cabe destacar que el estrato en la cima de la pirámide ocupacional se caracteriza por la gran incorporación de mano de obra de otros estratos inferiores en la jerarquía. Solo una de cada cinco personas en el estrato superior es hija de un padre también procedente de ese estrato. Casi el 28,2% de los integrantes de ese grupo de “elite” proviene de los otros estratos no manuales, y nada menos que el 51,5% de los estratos manuales. Se trata en gran medida de una “elite” de primera generación.

Para estudiar las desigualdades con respecto a las oportunidades de movilidad (el patrón de movilidad y de circulación) debemos aplicar un modelo especial que permita descomponer la asociación entre origen y destino ocupacionales y controlar debidamente los efectos de las distribuciones univariadas marginales (la movilidad estructural). Esta tarea puede ser bastante compleja y con frecuencia supone rutinas computacionales muy especializadas. Aquí proponemos utilizar un modelo bastante conocido y de aplicación relativamente simple, el llamado modelo de “cruzamientos” o “barreras”. Con este tipo de modelos se procura cuantificar la intensidad de las barreras a la movilidad entre los estratos, que permite establecer cuáles de los límites entre las categorías ocupacionales son más o menos rígidos y cuáles más o menos permeables. No obstante, para que la aplicación de ese modelo sea viable, se debe suponer que los estratos especificados forman de hecho una jerarquía. Por ese motivo, haremos aquí esa suposición –que de hecho ya estaba implícita en la discusión precedente, por ejemplo cuando se contabilizaron las movilidades de tipo “ascendente” y “descendente”.

En nuestro modelo, $M(ij)$ denota el número esperado de personas provenientes de la categoría ocupacional i con destino en la categoría j ; $H(i)$ y $W(j)$ son variables dicotómicas que indican que la persona pertenece a la categoría de origen i y a la categoría de destino j (1=sí; 0=no), respectivamente; $D(i)$ es una variable dicotómica que indica que las categorías de origen y destino

son la misma (mide la propensión a la inmovilidad o “herencia ocupacional” en la categoría i); y $C(k)$, en donde $k=1,2,3,4,5\dots7$, refleja los movimientos que cruzan barreras ocupacionales. Con H y W como el estrato ocupacional de origen y de destino, respectivamente, los $C(k)$ se codifican (con los estratos identificados por su número de orden) de la siguiente manera:

$C(1)=1$ si ($H < "2"$ y $W > "1"$)
o ($W < "1"$ y $H > "2"$)
en caso contrario $C(1)=0$;

$C(2)=1$ si ($H < "3"$ y $W > "2"$)
o ($W < "3"$ y $H > "2"$)
en caso contrario $C(2)=0$;

y así sucesivamente hasta

$C(7)=1$ si ($H < "8"$ y $W > "7"$)
o ($W < "8"$ y $H > "7"$)
en caso contrario $C(7)=0$;

El modelo log-lineal adecuado para el análisis de interrelación sería entonces:

$$(1) \quad \log M(ij) = \beta + \sum \beta_h(i) H(i) + \sum \beta_w(j) W(j) + \sum \beta_d(i) D(i) + \sum \beta_c(k) C(k)$$

Así, controlando las distribuciones marginales de origen y destino de las personas, las posibilidades de que se cruce la barrera k están dadas por $V_k = \exp[\beta_c(k)]$. La contribución de cada una de esas posibilidades sobre el número esperado de individuos en la célula (i,j) se ilustra en el cuadro 22, que -para mayor simplicidad- se reduce a solo cinco estratos. Cada parámetro de cruzamiento corresponde a un movimiento entre niveles de ocupación adyacentes. Cuanto mayor sea la diferencia en la posición ocupacional de los estratos de origen y destino, se deberán cruzar más barreras. Por ejemplo, el movimiento desde el estrato de las ocupaciones rurales (estrato 1) a un destino en el sector de las ocupaciones no manuales de rutina (estrato 5) supone el cruce de las barreras V_1 , V_2 , V_3 y V_4 , de modo que la frecuencia esperada de ese tipo de movilidad resulta afectada por el producto ($V_1 * V_2 * V_3 * V_4$). En otras palabras, dicha frecuencia esperada refleja no solo el número de barreras cruzadas sino también la intensidad de cada una de ellas. Este producto es un indicador de la distancia social entre categorías ocupacionales implícita en el régimen de movilidad.

Cuadro 23
PARÁMETROS DE LOS EFECTOS DE CRUZAMIENTOS EN LA MOVILIDAD OCUPACIONAL

ESTRATO DE ORIGEN	ESTRATO DE DESTINO				
	1	2	3	4	5
1	1	V1	V1V2	V1V2V3	V1V2V3V4
2	V1	1	V2	V2V3	V2V3V4
3	V1V2	V2	1	V3	V3V4
4	V1V2V3	V2V3	V3	1	V4
5	V1V2V3V4	V2V3V4	V3V4	V4	1

Fuente: Elaboración propia.

Para evaluar la aplicación del modelo de cruzamientos a los datos de movilidad intergeneracional brasileños se procedió en primer lugar al ajuste del modelo de independencia entre origen y destino (también llamado de “movilidad perfecta”), que sirve de base para la evaluación de los demás. Luego se ajustó el modelo de cuasi-independencia, al que solo se agregaron los parámetros de inmovilidad o herencia. Por último se ajustó el modelo de cruzamientos, según se describió en la ecuación 1. Para cada modelo, además de las estimaciones de parámetros de interés, se presenta la estadística de ajuste Qui-cuadrado de máxima verosimilitud (G), los respectivos grados de libertad (g), y el coeficiente de disimilitud entre las frecuencias esperada y observada (indicando el porcentaje de casos que el modelo no logra distribuir correctamente) y la estimación de “ R^2 ” = $1 - [G(i)/G(0)]$, donde $G(i)$ es la estadística de ajuste del modelo en estudio y $G(0)$ es la misma estadística referente al modelo de base de independencia. Los resultados del ajuste de estos modelos en relación con los datos de movilidad de la PO total, la PO masculina y la PO femenina se presentan en la cuadro 22 que figura a continuación.

En general, el modelo de cruzamientos se mostró más adecuado para expresar el patrón de movilidad femenino que el masculino, obteniéndose un ajuste un poco más satisfactorio. De cualquier modo los valores de los parámetros estimados nos sugieren algunos puntos importantes. En primer lugar, todos los estratos ocupacionales presentaron parámetros de herencia negativos en el caso de las mujeres, excepto el estrato de posición más elevada. En el caso de los hombres (y de la PO total), los valores de las categorías ocupacionales de los extremos tienden a ser más elevados que los demás: en el estrato superior el grado de herencia es más alto que en la base de la jerarquía. Sin embargo, es importante señalar que hay una discrepancia significativa con ese patrón general: la inmovilidad o herencia ocupacional tiende a ser más elevada (de hecho es la más elevada entre todos los estratos ocupacionales) en el sector de los trabajadores de las industrias modernas. Esto probablemente refleja no solo los requisitos de calificación necesarios para esa inserción laboral, sino también el aislamiento geográfico de este estrato debido su alto grado de concentración espacial en la economía brasileña. En este sentido se trata de un estrato nítidamente diferenciado de los demás, sobre todo de los demás sectores manuales urbanos, que constituyen también casos de herencia negativa, incluso entre los hombres.

Cuadro 24

AJUSTE DE LOS MODELOS DE MOVILIDAD INTERGENERACIONAL – BRASIL 1996

Modelo: Estimaciones	Hombres	Mujeres	Total
Independencia: G (g.1.= 49) Disimilitud	14 910,14 21,44%	6 677,68 18,69%	21 328,26 20,30%
Cuasi-independencia: G (g.1.=41) Disimilitud "R2"	4 731,13 10,01% 68,3 %	2 682,11 11,05% 59,8 %	7 469,25 10,57% 65,0 %
Modelo de cruzamiento: G (g.1.=41) Disimilitud "R2"	998,33 4,20% 93,3 %	318,01 3,10% 95,2 %	1 156,10 3,58% 94,6 %
Parámetros de "Herencia":			
D(1)	0,489	-0,183	0,427
D(2)	-0,458	-0,360	-0,423
D(3)	-0,681	-0,481	-0,614
D(4)	0,780	-0,151	0,712
D(5)	0,171	-0,046	0,072
D(6)	0,109	-0,049	0,047
D(7)	0,013	-0,134	-0,074
D(8)	0,703	0,762	0,710
Parámetros de Cruzamiento:			
C(1)	-0,985	-1,300	-0,987
C(2)	-0,004	-0,266	-0,110
C(3)	-0,428	-0,313	-0,381
C(4)	-0,261	-0,242	-0,268
C(5)	-0,077	-0,055	-0,066
C(6)	-0,293	-0,302	-0,298
C(7)	-0,351	-0,381	-0,355

Fuente: Elaboración propia.

Los parámetros de cruzamiento también ofrecen información relevante para interpretar los patrones de movilidad intergeneracional en Brasil y para validar la clasificación ocupacional propuesta. Siguiendo el procedimiento indicado anteriormente, esos parámetros nos permiten estimar las posibilidades de que se cruce una cierta barrera entre estratos adyacentes. Por ejemplo, el movimiento entre los estratos 1 y 5 significa que se cruzaron las barreras 1 a 4. Las posibilidades de que ocurra resultan del producto de $V1*V2*V3*V4$. En el caso de los hombres, esas posibilidades pueden estimarse en $(0,373*0,996*0,652*0,770) = 0,187$, mientras que en el caso de las mujeres corresponden a $(0,273*0,766*0,731*0,785) = 0,120$. En un caso límite, con respecto a la PO total, las posibilidades de que una persona pase del estrato más bajo (1) al más alto (8), o viceversa, resultan del producto de $(V1*V2*V3*V4*V5*V6*V7)$, que corresponde a $(0,373*0,896*0,683*0,765*0,936*0,742*0,701) = 0,085$.

El patrón general de intensidad de las barreras a la movilidad indica que la más fuerte es la que existe entre las ocupaciones rurales y la base de la jerarquía urbana, el subproletariado urbano, mostrando que son estratos bien diferenciados, socialmente distantes, separados por la barrera que impone la migración espacial.

A ésta le sigue en intensidad la barrera que separa a las industrias tradicionales de las modernas. Esto demuestra no solo la diferenciación entre los sectores industriales sino también la dificultad para ingresar a este último subsector. Estos datos parecen validar y justificar una vez más la distinción realizada entre los dos estratos de trabajadores industriales en la clasificación ocupacional propuesta.

En forma análoga, la barrera que separa a los estratos manuales de los no manuales (V4) es también elevada y significativa. Aunque su intensidad es mucho menor que la anterior, indica que ésta es una división que todavía no puede ignorarse.

Las dos últimas barreras son también rígidas y significativas, sugiriendo dificultades cada vez mayores para penetrar en los estratos más elevados de la jerarquía. Los recursos educativos (acceso a títulos académicos) y económicos (acceso a la propiedad productiva urbana) son fundamentales en la definición de estas barreras.

A nuestro juicio, los resultados del ajuste de este modelo de cruzamientos validan las distinciones realizadas en la elaboración de la clasificación ocupacional propuesta y el análisis del patrón de origen y destino ocupacional en la movilidad intergeneracional en Brasil muestra que estos estratos se diferencian claramente, tanto en cuanto a su tendencia a la inmovilidad como en relación con las barreras impuestas a la movilidad.

Composición de las categorías ocupacionales

Categoría Ocupacional	Ocupación en la semana de referencia
Profesionales liberales	Ingeniero Arquitecto Médico Dentista Residente hospital Analista económico Juez Promotor curador Abogado Ingeniero
Dirigentes	Diplomático político Dirigente administración pública Dirigente extracción mineral Dirigente industria transformación Dirigente construcción civil Dirigente comercio Dirigente servicios de transporte Dirigente instituciones financieras Dirigente instituciones enseñanza Agentes fiscales Escribano Director espectáculos
Empleadores	Propietarios industria extractiva Empleador - industria Empleador - constructor Empleador - comercio Empleador - hotelería Empleador - transporte Proveedor servicios
Otros profesionales universitarios	Agrimensor ingeniero Cartógrafo Químico Farmacéutico Físico Geólogo Meteorólogo oceanógrafo Agrónomo Biólogo Bacteriólogo Veterinario Enfermero diplomado Foniatra, etc. Estadístico Analista informático

Categoría Ocupacional	Ocupación en la semana de referencia
Otros profesionales universitarios	Analista contable Sociólogo antropólogo Psicólogo Demógrafo Agente social Profesional. Investigador enseñanza superior Docente enseñanza superior Profesional. Educación secundaria Profesional. Educación primaria Orientador educacional Bibliotecario Archivólogo Piloto navegador Oficial militar superior Representante etc
Supervisores de trabajo manual	Técnico extracción mineral Técnico industria Ayudante industria textil Maestro de obras Técnico de servicios públicos Técnico no especificado Controlador de tráfico Supervisor capataz Agentes y fiscales división
Ocupaciones técnicas y artísticas	Dibujante Agrimensor Topógrafo Laboratorista Farmacéutico práctico Técnico meteorólogo Auxiliar servicio médico Auxiliar fisioterapia Óptico Auxiliar radiología Mecánico dental Técnico laboratorio clínico Actuario de seguros Analista organizacional Técnico contabilidad Auxiliar estadística Agente censatario Programador informático Polítologo historiador Profesor educación primaria inicial

Categoría Ocupacional	Ocupación en la semana de referencia
Ocupaciones técnicas y artísticas	Profesor educación primaria general Profesor preescolar Instructor Otros profesores Bedel Actuario Oficial de justicia Auxiliar de oficina notarial Religiosos Religiosos - independientes Periodista, etc. Artista plástico Decorador Fotógrafo Músico Artista teatro, radio, TV Artista de circo Comunicador Cineasta Escenógrafo Operador de estudio Operador de imagen Analista de cargos, etc. Analista de calidad Joyero Tallador Técnico seguro trabajo Repartidor Representante comercial Publicitario Corredor de seguros Corredor de inmuebles Operador mercado financiero Rematador, tasador Agente de viajes, etc. Comprador Comisario de vuelo Oficial técnico de marina Atleta fútbol Atleta otros Árbitro deportivo Técnico deportivo Detective agente policial Dactiloscopista

Categoría Ocupacional	Ocupación en la semana de referencia
Empresarios independientes	Feriantes
	Servicios - independiente
	Hotelería - independiente
	Proveedor servicios tiempo libre
Ocupaciones no manuales de rutina	Dirigente servicios hotelería
	Jefes y asistentes
	Inspectores
	Asistentes administrativos
	Ayudantes auxiliares
	Tesorero
	Auxiliar revisor despachante
	Dactilógrafo ayudante
	Operador telecomunicación
	Operador procesamiento datos
	Secretario taquígrafo
	Ayudante contabilidad
	Operador de copiadora
	Archivista
	Enfermeros de servicios
	Ayudante administrativo
	Enfermero recepción
	Cajero cobrador
	Acomodador de estanterías
	Demostrador modelo
	Diariero
	Agente de correo
	Operador (correo)
	Telegrafista
	Telefonista
	Cartero
	Suboficial militar
	Miembro cuerpo bomberos
Trabajadores de la industria moderna	Operador petróleo
	Técnico industria siderúrgica
	Operador industria siderúrgica
	Operario industria cables
	Ayudante – industria siderúrgica
	Galvanizador
	Afilador
	Pulidor de metal
	Fabricante herramientas
	Acuñador de monedas
	Fresador
	Prensador de metal

Categoría ocupacional	Ocupación en la semana de referencia
Trabajadores de la industria moderna	Tornero mecánico Ajustador mecánico Ayudante mecánico vehículos Ayudante mecánico de máquinas Soldador Montador estructuras metálicas Calderero Herrero Hojalatero Fabricante lámparas Operador bobina electricista Montador electricista Electricista Electrotécnico montador Electrotécnico reparador Electricista de instalaciones Instalador de equipos comunicación Electricista mantenimiento Operador central eléctrica Linotipista Gráfico Fabricante clichés Impresor Revisor gráfico Encuadernador Acabador industria gráfica Encargado recauchutar Pintor industrial Apilador Ayudante industria papel Encuadernador Acabador industria gráfica Encargado recauchutar Pintor industrial Apilador Ayudante industria papel ayudante industria caucho plástico operador instituto cemento
Trabajadores en servicios generales	Reparador neumáticos Timonel Maquinista de embarcación Calderero en navío Marinero (civil) Camarero

Categoría ocupacional	Ocupación en la semana de referencia
Trabajadores en servicios generales	Balsero, etc. Conductor Estibador Agente estación tren Agente o jefe de tren Maquinista de tren metro Guardafrenos Vigilante vías férreas Conductor Vendedor boletos ómnibus Cochero Mantenedor vías férreas Portero etc Ascensorista Guardia - vigilante Sirviente limpiador Cadete Guardia civil Agente penitenciario Vigilancia privada Vendedor boletos Bombero (no cuerpo de) Inmunizador fumigador Cuidador de autos Cuidador baños Jardinero Basurero Lubricador Operador de abastecimiento de agua Operador actividades diversas Ayudante diversos Trabajadores conservación carreteras Atención Infantil (no domiciliaria)
Trabajadores en el comercio ambulante	Vendedor ambulante Feriante (no empleador) Aguatero Ambulante – caramelos, etc. Ambulante – frutas, legumbres Ambulante – carnes, etc. Vendedor boletos revendedor Ambulante – otros
Trabajadores de la industria tradicional	Artesano Cardador Operador bobina (textil)

Categoría ocupacional	Ocupación en la semana de referencia
Trabajadores de la industria tradicional	<p>Hilador (textil)</p> <p>Fabricante encaje</p> <p>Auxiliar tejedor</p> <p>Cordelero</p> <p>Operador telares</p> <p>Fabricante alfombras</p> <p>Fabricante redes</p> <p>Tintorero (industria textil)</p> <p>Estampador</p> <p>Acabador de telas</p> <p>Tropero vendedor cueros</p> <p>Curtidor</p> <p>Costurero sastre</p> <p>Auxiliar costurero</p> <p>Pantalonero camisero</p> <p>Figurinista cortador</p> <p>Bordadora</p> <p>Sombrero (paja)</p> <p>Sombrero</p> <p>Zapatero</p> <p>Ayudante industria calzado</p> <p>Fabricante bolsos/carteras</p> <p>Ebanista</p> <p>Carpintero</p> <p>Tonelero</p> <p>Limador tornero</p> <p>Serrador de madera</p> <p>Prensista de madera</p> <p>Fabricante venta chasis automóviles</p> <p>Colchonero</p> <p>Barnizador</p> <p>Fabricante cestos</p> <p>Armador piezas hierro</p> <p>Albañil</p> <p>Ayudante albañil</p> <p>Ayudante pintor</p> <p>Estucador</p> <p>Ladrillero</p> <p>Plomero</p> <p>Colocador vidrios</p> <p>Empedrador</p> <p>Calafate</p> <p>Preparador concreto operación Draga</p> <p>Fabricante fiambres, etc.</p>

Bibliografía

- Bonelli, R. y G. I. Sedlacek, “Distribuição de Renda: Evolução no Último Quarto de Século”, in G. I Sedlacek y R. Paes de Barros (eds) Mercado de Trabalho e Distribuição de Renda, IPEA, Série Monográfica, Rio de Janeiro: IPEA/INPES, 1989.
- Boschi, Renato A Arte da Associação – Política de Base e Democracia no Brasil, São Paulo: Vértice 1987.
- Costa Ribeiro, Carlos Antonio, “Em movimento Inercial: Imobilidade das Fraturas de Classe no Brasil”, Insight Inteligência no 21 Abril-Junho 2003.
- Denslow, D. y W. Tyler, “Perspectivas sobre Pobreza e Desigualdade de Renda no Brasil”, *Pesquisa e Planejamento Econômico*, v/13 n.3, Dez, 1983; y Hoffman, H. “Pobreza e Propriedade no Brasil: o que está mudando”, in Bacha, E. y H. S. Klein, *A Transição Incompleta: Brasil desde 1945*, Rio: Paz e Terra, 1987.
- Faria, V. “Mudanças na Composição da Emprego e na Estrutura das Ocupações”, in Bacha, E. y H. S. Klein (eds.) *A Transição Incompleta*, Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1986, Vol. 1.
- Ferreira da Silva, J. C. *Diferenciação Salarial na Indústria Brasileira*, Rio de Janeiro: Ed. FGV, 1987.
- Figueiredo, J. B. y Silva, N. V. “Popuação, Família e Renda no Rio de Janeiro (1970-1985)”, *Revista Brasileira de Economia*, N° 1, V. 44, (ene/mar,1990).
- Fox, L. y S. Morley, “Who Paid the Bill? Adjustment and Poverty in Brazil, 1980-1995”, World Bank, mimeo, febrero 1990.
- Hoffman, R. *A Pobreza no Brasil: Análise dos Dados dos Censos Demográficos de 1970 e 1980*, trabajo presentado en el VI Encuentro Brasileño de Econometría, San Pablo, 1984.
- Homem de Melo, F. B. *O Problema Alimentar no Brasil*, Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1983.
- Instituto Brasileño de Geografía y Estadística (IBGE), Sindicatos: indicadores sociales, 0.1 (1989).

- Pastore, J., H. Zylberstajn y C. S. Pagotto, (2000), *Mudança Social e Pobreza no Brasil: 1970-1980. O Que Ocorreu com a Família Brasileira?*, São Paulo: FIPE/Pioneira Editora, 1983.
- Paul I. Singer, "Força de Trabalho e Emprego no Brasil: 1920-1969", *Cadernos CEBRAP*, N° 3,1971.
- Portes, A. y S. Sassen-Koob, "Making It Underground: Comparative Material on The Informal Sector in Western Market Economics", *American Journal of Sociology*, V. 93, N° 1 (julio,1987).
- Sen, A. *Poverty and Famines*, Oxford: Clarendon Press, 1981.
- Silva, Nelson do Valle, "Vinte e Três Anos de Mobilidade Social no Brasil", *Teoria & Sociedade* N° 4 octubre, 1999.
- Sobel, M., M. Hout y O.D. Duncan "Exchange, Structure and Symmetry in Occupational Mobility", *American Journal of Sociology* Vol 91 N° 2 ,1985.



NACIONES UNIDAS

Serie

CEPAL

políticas sociales

Números publicados

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

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

50. Agustín Escobar Latapí, Nuevos modelos económicos: ¿nuevos sistemas de movilidad social? (LC/L.1574-P), Número de venta S.01.II.G.117 (US\$ 10.00), julio de 2001. [www](#)
51. Carlos Filgueira, La actualidad de viejas temáticas: sobre los estudios de clase, estratificación y movilidad social en América Latina (LC/L.1582-P), Número de venta S.01.II.G.125 (US\$ 10.00), julio de 2001. [www](#)
52. Arturo León, Javier Martínez B., La estratificación social chilena hacia fines del siglo XX (LC/L.1584-P), Número de venta S.01.II.G.127 (US\$ 10.00), agosto de 2001. [www](#)
53. Ibán de Rementería, Prevenir en drogas: paradigmas, conceptos y criterios de intervención (LC/L. 1596-P), Número de venta S.01.II.G.137 (US\$ 10.00), septiembre de 2001. [www](#)
54. Carmen Artigas, El aporte de las Naciones Unidas a la globalización de la ética. Revisión de algunas oportunidades. (LC/L. 1597-P), Número de venta: S.01.II.G.138 (US\$ 10.00), septiembre de 2001. [www](#)
55. John Durston, Capital social y políticas públicas en Chile. Investigaciones recientes. Volumen I, (LC/L. 1606-P), Número de venta: S.01.II.G.147 (US\$ 10.00), octubre de 2001 y Volumen II, (LC/L.1606/Add.1-P), Número de venta: S.01.II.G.148 (US\$ 10.00), octubre de 2001. [www](#)
56. Manuel Antonio Garretón, Cambios sociales, actores y acción colectiva en América Latina. (LC/L. 1608-P), Número de venta: S.01.II.G.150 (US\$ 10.00), octubre de 2001. [www](#)
57. Irma Arriagada, Familias latinoamericanas. Diagnóstico y políticas públicas en los inicios del nuevo siglo. (LC/L. 1652-P), Número de venta: S.01.II.G.189 (US\$ 10.00), diciembre de 2001. [www](#)
58. John Durston y Francisca Miranda, Experiencias y metodología de la investigación participativa. (LC/L.1715-P), Número de venta: S.02.II.G.26 (US\$ 10.00), marzo de 2002. [www](#)
59. Manuel Mora y Araujo, La estructura social argentina. Evidencias y conjeturas acerca de la estratificación social, (LC/L. 1772-P), Número de venta: S.02.II.G.85 (US\$ 10.00), septiembre de 2002. [www](#)
60. Lena Lavinas y Francisco León, Empleo femenino no Brasil: mudanças institucionais e novas inserções no mercado de trabalho, Volumen I (LC/L.1776-P), Número de venta S.02.II.G.90 (US\$ 10.00), agosto de 2002 y Volumen II, (LC/L.1776/Add.1-P) Número de venta S.02.II.G.91 (US\$ 10.00), septiembre de 2002. [www](#)
61. Martín Hopenhayn, Prevenir en drogas: enfoques integrales y contextos culturales para alimentar buenas prácticas, (LC/L.1789-P), Número de venta: S.02.II.G.103 (US\$ 10.00), octubre de 2002. [www](#)
62. Fabián Repetto, Autoridad Social en Argentina. Aspectos político-institucionales que dificultan su construcción. (LC/L.1853-P), Número de venta: S.03.II.G.21, (US\$ 10.00), febrero de 2003. [www](#)
63. Daniel Duhart y John Durston, Formación y pérdida de capital social comunitario mapuche. Cultura, clientelismo y empoderamiento en dos comunidades, 1999–2002. (LC/1858-P), Número de venta: S.03.II.G.30, (US\$ 10.00), febrero de 2003. [www](#)
64. Vilmar E. Farias, Reformas institucionales y coordinación gubernamental en la política de protección social de Brasil, (LC/L.1869-P), Número de venta: S.03.II.G.38, (US\$ 10.00), marzo de 2003. [www](#)
65. Ernesto Aranibar Quiroga, Creación, desempeño y eliminación del Ministerio de Desarrollo Humano en Bolivia, (LC/L.1894-P), Número de venta: S.03.II.G.54, (US\$ 10.00), mayo de 2003. [www](#)
66. Gabriel Kessler y Vicente Espinoza, Movilidad social y trayectorias ocupacionales en Argentina: rupturas y algunas paradojas del caso de Buenos Aires, LC/L. 1895-P), Número de venta: S.03.II.G.55, (US\$ 10.00), mayo de 2003. . [www](#)
67. Francisca Miranda y Evelyn Mozó, Capital social, estrategias individuales y colectivas: el impacto de programas públicos en tres comunidades campesinas de Chile, (LC/L.1896-P), Número de venta: S.03.II.G.53, (US\$ 10.00), mayo de 2003. [www](#)
68. Alejandro Portes y Kelly Hoffman, Las estructuras de clase en América Latina: composición y cambios durante la época neoliberal, (LC/L.1902-P), Número de venta: S.03.II.G.61, (US\$ 10.00), mayo de 2003. [www](#)
69. José Bengoa, Relaciones y arreglos políticos y jurídicos entre los estados y los pueblos indígenas en América Latina en la última década, (LC/L.1925-P), Número de venta: S.03.II.G.82, (US\$ 10.00), agosto de 2003. [www](#)
70. Sara Gordon R., Ciudadanía y derechos sociales. ¿Criterios distributivos?, (LC/L.1932-P), Número de venta: S.03.II.G.91, (US\$ 10.00), julio de 2003. [www](#)
71. Sergio Molina, Autoridad social en Chile: un aporte al debate (LC/L.1970-P), Número de venta: S.03.II.G.126, (US\$ 10.00), septiembre de 2003. [www](#)
72. Carmen Artigas, “La incorporación del concepto de derechos económicos sociales y culturales al trabajo de la CEPAL”, (LC/L.1964-P), Número de venta S.03.II.G.123, (US\$ 10.00), septiembre de 2003. [www](#)
73. José Luis Sáez, “Economía y democracia. Los casos de Chile y México”, (LC/L.1978-P), Número de venta: S.03.II.G.137, (US\$ 10.00), septiembre de 2003. [www](#)
74. Irma Arriagada y Francisca Miranda (compiladoras), “Capital social de los y las jóvenes. Propuestas para programas y proyectos”, Volúmen I. LC/L.1988-P), Número de venta: S.03.II.G.149, (US\$ 10.00), septiembre de 2003. [www](#) Volúmen II. LC/L.1988/Add.1-P), Número de venta: S.03.II.G.150, (US\$ 10.00), septiembre de 2003. [www](#)
75. Luz Marina Quiroga, Pablo Villatoro, “Tecnologías de información y comunicaciones: su impacto en la política de drogas en Chile”. Extracto del informe final CEPAL, CONACE”, (LC/L.1989-P), Número de venta: S.03.II.G.151, (US\$ 10.00), noviembre de 2003. [www](#)

- 76 Rodrigo Valenzuela Fernández, Inequidad, ciudadanía y pueblos indígenas en Chile, (LC/L.2006-P), Número de venta: S.03.II.G.167, (US\$ 10.00), noviembre de 2003. [www](#)
- 77 Sary Montero y Manuel Barahona, “La estrategia de lucha contra la pobreza en Costa Rica. Institucionalidad – Financiamiento – Políticas – Programas, (LC/L.2009-P), Número de venta: S.03.II.G.170, (US\$ 10.00), noviembre de 2003. . [www](#)
- 78 Sandra Piszcz y Manuel Barahona, Aproximaciones y desencuentros en la configuración de una autoridad social en Costa Rica: relato e interpretación de una reforma inconclusa, (LC/L.2027-P), Número de venta: S.03.II.G.191, (US\$ 10.00), diciembre de 2003. [www](#)
- 79 Ernesto Cohen, Rodrigo Martínez, Pedro Donoso y Freddy Aguirre, “Localización de infraestructura educativa para localidades urbanas de la Provincia de Buenos Aires”, (LC/L.2032-P), Número de venta: S.03.II.G.194, (US\$ 10.00), diciembre de 2003. [www](#)
- 80 Juan Pablo Pérez Saíenz, Katherine Andrade-Eekhoff, Santiago Bustos y Michael Herradora, “El orden social ante la globalización: Procesos estratificadores en Centroamérica durante la década de los noventa”, (LC/L.2037-P), Número de venta: S.03.II.G.203, (US\$ 10.00), diciembre de 2003. [www](#)
- 81 Carmen Artigas, “La reducción de la oferta de drogas. Introducción a algunos instrumentos internacionales”, (LC/L.2044-P), Número de venta: S.03.II.G.207, (US\$ 10.00), diciembre de 2003. [www](#)
- 82 Roberto Borges Martins, “Desigualdades raciais et políticas de inclusão racial: um sumário da experiência brasileira recente”, (LC/L.2082-P), Número de venta: S.04.II.G.22, (US\$ 10.00), abril de 2004. [www](#)
- Roberto Borges Martins, “Desigualdades raciales y políticas de inclusión racial; resumen de la experiencia brasileña reciente”, (LC/L.2082-P), Número de venta: S.04.II.G.22, (US\$ 10.00), marzo de 2004. [www](#)
- 83 Rodrigo Valenzuela Fernández, “Inequidad y pueblos indígenas en Bolivia. (LC/L. 2089-P), Número de venta: S.04.II.G.27, (US\$ 10.00), marzo de 2004. [www](#)
- 84 Laura Golbert, “¿Derecho a la inclusión o paz social ? El Programa para Jefes/as de Hogares Desocupados”. (LC/L. 2092-P), Número de venta: S.04.II.G.30, (US\$ 10.00), abril de 2004. [www](#)
- 85 Pablo Vinocur y Leopoldo Halperini, “Pobreza y políticas sociales en Argentina de los años noventa” (LC/L.2107-P), Número de venta: S.04.II.G.59, (US\$ 10.00), abril de 2004. [www](#)
- 86 Alfredo Sarmiento Gómez, “La institucionalidad social en Colombia: la búsqueda de una descentralización con centro”, (LC/L. 2122-P), Número de venta: S.04.II.G.51, (US\$ 10.00), mayo de 2004. [www](#)
- 87 Pablo Villatoro, “Los programas de reducción de la pobreza en América Latina. Un análisis de cinco experiencias.” (LC/L.2133-P), Número de venta: S.04.II.G.62, (US\$ 10.00), mayo de 2004. [www](#)
- 88 Arturo León, Rodrigo Martínez, Ernesto Espíndola y Alejandro Schejtman, “Pobreza, hambre y seguridad alimentaria en Centroamérica y Panamá”, (LC/L.2134-P), Número de venta: S.04.II.G.63, (US\$ 10.00), mayo de 2004. [www](#)
- 89 Nelson do Valle Silva, “Cambios sociales y estratificación en el Brasil contemporáneo (1945-1999)” (LC/L.2163-P), Número de venta: S.04.II.G.91, (US\$ 10.00), julio de 2004. [www](#)

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

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

Nombre:

Actividad:

Dirección:

Código postal, ciudad, país:.....

Tel.:..... Fax: E.mail:.....