

Estratificación y Movilidad Ocupacional en América Latina

Carlos Filgueira y Carlo Geneletti

39



Naciones
Unidas

CUADERNOS DE LA
C E P A L

CUADERNOS
DE LA  CEPAL

ESTRATIFICACION Y MOVILIDAD OCUPACIONAL
EN AMERICA LATINA

Carlos Filgueira y Carlo Geneletti

Las opiniones aquí expresadas son de entera responsabilidad de los autores y pueden no corresponder con las de la Organización. Los autores agradecen en primer lugar al UNICEF, sin cuyo aporte financiero este proyecto no habría sido llevado a cabo; al CELADE, y a la División de Estadísticas y Análisis Cuantitativo de la CEPAL, que han colaborado en la preparación de las tabulaciones empleadas.

SANTIAGO DE CHILE 1981

E/CEPAL/G.1122

Octubre de 1981

PUBLICACION DE LAS NACIONES UNIDAS

Nº de venta: S.81.II.G.60

INDICE

I. GENERALIDADES	1
1. Objetivos	1
2. Los temas principales	1
3. Algunos de los temas principales analizados en los estudios sobre estratificación en América Latina	7
II. CONCEPTOS BASICOS	13
1. Estratificación, sistemas de clases, diferenciación y movilidad	13
2. Los cuatro tipos de movilidad	14
3. Movilidad estructural y movilidad individual	18
4. La estructura de estratificación adoptada	21
III. MOVILIDAD ESTRUCTURAL: LOS HECHOS	29
1. Los estratos inferiores del sector primario	31
2. Los estratos bajos en el sector secundario	44
3. Estratos bajos en el sector terciario	50
4. El crecimiento de la clase media	52
IV. EL CRECIMIENTO DE LA CLASE MEDIA	57
1. Observaciones generales	57
2. Forma de crecimiento de la clase media	58
3. Las causas: reflexión crítica sobre algunas hipótesis postuladas con frecuencia	59
4. Un ensayo de profundización teórica	65
5. Clase media y demanda de trabajo: terciarización, industrialización y crecimiento	67
6. Perfil de la clase media por ramas de actividad	71
7. Clase media y demanda de trabajo: papel del estado	76
8. Clase media y oferta de trabajo: urbanización y educación	80
9. Análisis estadístico	82
V. DIFERENCIACION Y CRECIMIENTO INTERNO DE LOS ESTRATOS MEDIOS Y ALTOS	95
1. Transformaciones ocupacionales de la clase media	99
2. Ocupación, educación e ingresos	104
3. Educación y ocupación: sucesión de cohortes	121
4. Educación media y superior y clases medias	124
VI. NOTAS SOBRE MOVILIDAD DEMOGRAFICA	131
VII. CONCLUSIONES	143
APENDICE METODOLOGICO	
1. Antecedentes	151
2. Naturaleza de la información: conceptos y mediciones básicas	151
3. La información perdida	155
4. La comparabilidad de los censos	156
5. Las decisiones básicas para construir estructuras de estratificación	157

I. GENERALIDADES

1. Objetivos

Este estudio tiene por finalidad describir e interpretar los cambios ocurridos en las estructuras de estratificación ocupacional de América Latina en los decenios de 1950 y 1960. Para lograr este objetivo ha sido necesario recorrer un largo camino y superar, no siempre con pleno éxito, múltiples obstáculos derivados de la complejidad del problema, tanto en sus componentes teóricos como metodológicos. Primero, se han organizado en tabulaciones especiales los datos disponibles (muestras de los censos de población de la mayoría de los países de América Latina levantados alrededor de 1960 y 1970), a fin de examinar más objetivamente las transformaciones que han experimentado las estructuras ocupacionales, especialmente la de la clase media. En seguida, se ha procurado interpretar estos cambios a la luz de las hipótesis más confiables que permiten relacionar el tamaño de las clases medias con el proceso de modernización y desarrollo económico de los países de la región. Por último, a un nivel más general de reflexión sobre la realidad concreta de las sociedades latinoamericanas, han surgido interrogantes en torno a la eventual afinidad entre las tendencias de cambio identificadas en la estructura ocupacional y las ideas más difundidas en el ámbito académico y en los organismos internacionales sobre el modelo de desarrollo económico dominante en América Latina.

Estos tres aspectos —descripción, interpretación y reflexión— serán desarrollados como se señala a continuación: los capítulos segundo y tercero son descriptivos; los capítulos cuarto, quinto y sexto son interpretativos y el séptimo contiene las reflexiones finales surgidas del material acumulado. Por último, en el apéndice se examina la metodología empleada, no por estimarla de menor importancia, sino porque la naturaleza de la información manipulada hace imprescindible que el lector conozca las decisiones que se han tomado para construir en forma operacional nuestra estructura de estratificación a fin de que se comprenda mejor los límites infranqueables impuestos por los datos censales. El motivo de excluir lo metodológico del cuerpo central del trabajo es uno solo: permitir una lectura más fácil y fluida del texto sustantivo, sin ocuparse de los aspectos un tanto especializados de la confiabilidad de los datos censales y de las manipulaciones necesarias para alcanzar los objetivos del estudio.

2. Los temas principales

Durante el decenio de 1960, se registró en América Latina un proceso de crecimiento dinámico insuficiente. Una opinión relativamente habitual en los estudios económicos y sociales sobre la región, cuando se compara su dinamismo con el del resto del mundo, es que América Latina experimentó un inequívoco estancamiento y hasta una regresión en las tendencias del crecimiento. En lo

económico el indicador más claro es la evolución del producto interno bruto, y en lo social, la incapacidad de la región para resolver la situación de aguda desigualdad y marginalidad ante los frutos del progreso técnico y el desarrollo de amplios sectores de población.

Si bien este diagnóstico tiene una sólida base de apoyo en estos indicadores socioeconómicos —a los que podrían agregarse fácilmente otros para configurar una lista de pruebas confirmatorias—, no es del todo legítimo inferir que este fenómeno pueda confundirse con inmovilidad como si en la región durante ese decenio no hubiera pasado nada.

Así, cuando se abandona la comparación del dinamismo de América Latina en relación con procesos de cambio de los países más desarrollados, o bien respecto de alguna meta deseable (como, por ejemplo, el ritmo y la tasa de crecimiento necesarios para un desarrollo efectivo), y se desplaza la observación hacia lo que efectivamente ha ocurrido en la región, no puede desconocerse que los cambios registrados en América Latina han sido de considerable magnitud y han llegado a afectar incluso aspectos estructurales básicos de las sociedades.

Entre otros efectos, el objeto de nuestro estudio, la estratificación social, ha experimentado cambios importantes como consecuencia de múltiples transformaciones —algunas de larga data y otras más recientes— que están alterando notoriamente la composición sectorial de la población económicamente activa (PEA), las relaciones sociales de trabajo, los perfiles ocupacionales y las configuraciones individuales y colectivas de estratos y clases, factores todos que se ven afectados, además, por cambios en la educación, la urbanización y por desplazamientos de la población.

Ahora bien ¿por qué interesa estudiar la estratificación social? El término estratificación alude, en sentido general, a la manera en que los individuos tienen acceso a los bienes sociales disponibles (ingreso, educación, prestigio, poder, riqueza) y los comparten o controlan, en tanto que movilidad designa el cambio en los patrones de esa distribución. Siendo así, es legítimo afirmar que no existe ningún fenómeno social que no tenga alguna relación, directa o indirecta, con la estratificación y la movilidad; el cambio en las estructuras económicas y el progreso tecnológico que lo originó; el crecimiento del estado y del sector público; los movimientos migratorios internos e internacionales y las demás variables demográficas, como las tasas de fecundidad y mortalidad, etc. Además de afectar los aspectos estructurales de la sociedad y verse afectadas por ellos, la estratificación y la movilidad influyen sobre la agrupación de intereses, la formación de ideologías, la organización política, los valores, normas, necesidades y expectativas de la población, todos los cuales determinan, a su vez, las opciones mismas y las orientaciones del cambio social. Bastaría mirar el índice de cualquier publicación sobre el tema de la estratificación para percatarse de la variedad de tópicos que de ella se han derivado.

La importancia primordial de la estratificación para la comprensión de las relaciones sociales se revela con toda claridad aun a través de una rápida lectura de los así llamados clásicos de la disciplina. Para Marx y Weber, por ejemplo, cualquier análisis de la estructura social, colinda o casi se identifica con el análisis de la estratificación. En Weber los dos tipos principales del sistema de dominación —el estado patrimonial y el burocrático— se definen por su estructura de clases y de sistemas de valores característicos. Para Marx, la formación

social, que podemos considerar en primera instancia como la concreción histórica del modo de producción (concepto principal de la teoría de cambio social marxista), es definida por una estructura de clases.

Aún más, la importancia que reviste el tema de la estratificación en los estudios sociológicos se manifiesta en la idea —común en los clásicos de la disciplina— de que el nacimiento de la sociedad contemporánea se identifica con el surgimiento del concepto de propiedad y la profundización de la división del trabajo social, que son factores básicos en la constitución de diferenciales de “status”, y por lo tanto, en la construcción de las estructuras de estratificación.

En suma, estratificación y movilidad son conceptos claves para entender el funcionamiento del sistema social, como también para comprender sus transformaciones.

Los patrones de estratificación social constituyen, en efecto, las causas y consecuencias mayores del conflicto entre individuos y grupos existentes en la sociedad. Por lo tanto, la apropiación de los bienes sociales es el fin principal de la actividad política y la manera de conducir la lucha determina el grado de orden y consenso de un sistema político. En efecto, si bien las diferencias de remuneraciones no son necesarias para el buen funcionamiento de la sociedad, la creencia en la justicia de la distribución vigente y en la posibilidad de ascenso personal son poderosos factores para el mantenimiento del orden constituido. Orden y cambio en definitiva se entretajan, por así decirlo, con la estructura de estratificación social. Como es inevitable, el análisis de la estratificación social que aquí se presenta se ha aplicado selectivamente a algunos tópicos en tanto que otros no menos importantes han quedado relegados a un segundo plano. A continuación nos referiremos someramente a algunos de los principales tópicos que se examinarán en este estudio y que serán desarrollados en los capítulos siguientes.

a) *Descripción de las tendencias más significativas de los cambios en la estructura de estratificación ocupacional en América Latina, 1950-1970*

El análisis del cambio en el perfil de la estratificación ocupacional llevó en primera instancia al estudio de las transformaciones sectoriales de la economía y de su repercusión en los volúmenes relativos de los estratos socioeconómicos que componen la población económicamente activa. En este sentido, el estudio comienza con un examen general de las tendencias seculares de reducción de las ocupaciones en el sector primario y crecimiento de las actividades secundarias y terciarias.

Se indica en el trabajo el regular decrecimiento de las ocupaciones en actividades agrícolas (hecho por demás conocido aunque merezca algunas reservas) y se analiza el peculiar comportamiento del sector secundario, respecto del cual se observa que la clase baja en el sector industrial ha crecido poco en el período considerado, como era previsible de acuerdo con los estudios existentes. Asimismo, se señala el bajo crecimiento de la clase baja en el sector terciario, hecho éste que contradice muchas de las expectativas anteriores. En efecto, las clases bajas en el sector terciario, con las cuales se identifica generalmente la alta marginalidad de la región, no han experimentado un crecimiento relativo de significación con lo cual queda abierta una discusión que pone en tela de juicio la validez de las hipótesis acerca de marginalidad y desarrollo en sus términos más

extremos, tema que ha tenido mucha vigencia en los estudios realizados durante las últimas décadas.

Por lo demás, el análisis del cambio en el tamaño y composición de las clases bajas, con algunas excepciones, ha confirmado ciertas tendencias regulares a la "salarización" o "dependencia" de la fuerza de trabajo; al aumento del número de "empleados" u obreros asalariados y a la disminución de los trabajadores por cuenta propia y familiares sin remuneración. Esta tendencia, más clara en los sectores secundario y terciario, no se registra con la misma nitidez en el sector rural, ni en todos los países, lo que obligará a detenernos en algunas consideraciones sobre el proceso de "campesinización" rural.

b) *Análisis de la relación entre clase media y desarrollo socioeconómico*

Entre los estratos cuyas tendencias de cambio se describen en este trabajo, se ha dedicado atención preferencial a la clase media, dado que el análisis del cambio en la proporción de la clase media sobre el total de la población económicamente activa es un buen indicador de los cambios en los patrones de estratificación social, así como también un factor clave para comprender la movilidad social; además, porque las clasificaciones utilizadas en los censos permiten una desagregación mayor dentro de la clase media que en cualquier otra clase social.

Una vez descritos los rasgos principales de crecimiento de la clase media, se han esbozado algunas explicaciones de esta tendencia, para lo cual se ha empleado el grado de desarrollo socioeconómico de los países como variable independiente de la relación. Se ha otorgado particular énfasis a la composición por estratos que registran las ramas de actividad. De esta forma, el considerable crecimiento experimentado por la clase media se puede vincular al cambio en la composición de la población económicamente activa por rama de actividad que ha acompañado al proceso de desarrollo en la región. Esta hipótesis no contradice la idea comúnmente aceptada de que las actividades productivas derivadas del desarrollo tecnológico requieren cada vez menos trabajo manual y más trabajo no manual, de control y de administración; por el contrario, la enriquece, pues apunta a la proliferación de ocupaciones típicas de clase media en el sector terciario. En efecto, si bien el porcentaje de ocupaciones de clase media en las industrias manufactureras no ha aumentado sensiblemente, sí han experimentado un incremento las ocupaciones de clase media que la industria genera en el sector terciario.

Otra fuente importante de creación de puestos de clase media ha sido el estado. Para decirlo esquemáticamente, el estado cumple tres funciones principales: empresario, contralor del orden y empleador. Los recursos obtenidos a través del desempeño de una función se emplean frecuentemente en otras actividades. Por ejemplo, la función de empleador ha sido subordinada a veces a la de control, en la medida en que el estado usa del empleo público para apaciguar tensiones sociales que surgen de la falta de posibilidades de ciertos sectores de la población para encontrar trabajo adecuado a sus expectativas. Por su importancia y por responder a factores diferentes de los del mercado, en este estudio, el estado ha merecido un análisis especial.

Como fenómeno global, por lo tanto, sin analizar los cambios en la composición interna de la clase media —el desarrollo económico ha ido acompa-

ñado de una reducción en el grado de desigualdad social. Esa relación ha sido comprobada mediante simples técnicas estadísticas, analizando la correlación entre el mencionado porcentaje de la clase media en la PEA y varios indicadores del desarrollo social y económico. Asimismo, se han comparado los efectos de los diferentes procesos sobre el tamaño de la clase media; sin embargo, dada la dificultad de fundamentar teóricamente los resultados estadísticos, esta parte del trabajo ha sido poco desarrollada.

c) *Descripción del patrón de crecimiento de la clase media*

Ya se ha señalado que en todos los países de la región, salvo contadas excepciones, uno de los hechos más característicos es la emergencia de nuevos estratos y en particular de la clase media "moderna" en oposición a las otras clases. Por lo tanto, en este estudio, ha parecido pertinente plantearse si ese crecimiento acelerado es susceptible de mantenerse constante, y cuáles podrían ser sus condiciones en cada uno de los países. En otras palabras, se trata de estudiar la forma y el perfil de la relación que se registra entre el desarrollo socioeconómico y el crecimiento de la clase media teniendo presente que se trata de una relación curvilínea.

Para ello se han seguido dos caminos: el primero, y menos elaborado, ha consistido en comparar los niveles y ritmo de crecimiento de la clase media en la región con los niveles registrados en los países desarrollados. De esa comparación se ha desprendido un hecho que merece destacarse: entre los países latinoamericanos con mayor porcentaje de clases medias y los países desarrollados la distancia es cada vez más pequeña. Entre Argentina, España o Italia, por ejemplo, no hay casi ninguna diferencia en lo que se refiere a los tamaños relativos de la clase media. Si postuláramos que las tendencias del desarrollo de América Latina se modelan a semejanza de las estructuras vigentes en los países desarrollados, no podríamos menos que concluir que existe un límite en el crecimiento de la clase media que no se puede superar fácilmente y al cual muchos países de la región se están aproximando en forma acelerada.

Obviamente, esta similitud en los indicadores globales de la estratificación y el desarrollo económico no significa que las sociedades se desenvuelvan en la misma forma, ya sea porque su origen y trayectoria son diferentes o por otras causas. Al contrario, la rapidez con que algunos países de América Latina se aproximan a los indicadores de los países más desarrollados sin compartir en cambio otras similitudes revela precisamente una característica específica del subdesarrollo.

Es por ello que en este ensayo se han estudiado también las tendencias observadas en los cambios de tamaño de la clase media en países de los que sólo tenemos dos o tres observaciones en el tiempo. Del análisis sobre el tamaño de las clases medias se desprende que las mismas son inversamente proporcionales al nivel absoluto que han alcanzado; en otras palabras, la clase media crecería más en los países en que es menos numerosa. Ello parece volver a confirmar hipótesis de que existe un límite de crecimiento de la clase media que es difícil de traspasar y que ese límite está próximo a los niveles alcanzados por algunos países de la región, como Argentina y Uruguay, y en menor medida por Chile, Venezuela, Costa Rica, Panamá y Colombia.

d) *Análisis de los cambios en la composición de la clase media*

Es un lugar común en sociología sostener que la clase media no es homogénea, porque comparte ciertas características de las clases altas o burguesía propiamente dicha, y de las clases bajas, el proletariado y el campesinado, clases que, al menos en el pensamiento marxista se consideran dotadas de mayor conciencia y autonomía. En este trabajo se postula que la clase media no es homogénea, por lo que se la divide en dos grupos principales: ocupaciones no manuales, de status alto y ocupaciones manuales, de status bajo. A la luz de esta distinción, en el quinto capítulo, se intenta contrastar la hipótesis de la proletarianización de la clase media. Se ha podido constatar que en el curso de los últimos veinte años, la clase media ha crecido, más en las capas bajas que en las altas, y también más entre los vendedores y oficinistas que entre los gerentes y empresarios. De allí que se concluya que el crecimiento de la clase media puede encubrir un proceso de proletarianización intenso.

¿Qué pasa con la desigualdad social frente a este proceso? ¿Aumenta o disminuye con el desarrollo? Los datos son ambiguos y no permiten arribar a una conclusión definitiva.

e) *Análisis del cambio en los distintos criterios de status*

Se puede explicar lo que ha ocurrido con la movilidad a diferencia de lo acontecido con los otros criterios de status, sobre todo la educación y el ingreso, que no tienen ritmos de cambio similares a la ocupación. Los datos parecen indicar que la educación ha experimentado una expansión muy notoria en el período considerado, mientras el ingreso se ha mantenido considerablemente retrasado. Por lo tanto, América Latina registra cambios en sus estructuras de estratificación por dimensión de status con velocidades y ritmos muy diferentes, motivo suficiente para que se creen tensiones estructurales insolubles. Muchos trabajadores ven frustradas las aspiraciones de ocupación e ingreso para sus hijos, a los que han podido hacer llegar a niveles educacionales altos. Los efectos sociales, psicosociales y políticos de estas diferencias son evidentes.

En términos macrosociales, la movilidad social en América Latina es de carácter parcial porque su dinámica está semibloqueada; en efecto, ésta sólo es posible si no afecta fuertemente la distribución básica de los recursos económicos. Ello hace pensar en las relaciones que es necesario establecer entre las dimensiones políticas y puramente económicas de la estratificación social. ¿Cuáles son las causas de esta movilidad parcialmente bloqueada? ¿Tal vez una tasa de desarrollo demasiado baja? ¿O la existencia de patrones de distribución de la riqueza que se superponen a los patrones de distribución del poder político, limitando su capacidad de cambio?

f) *La movilidad demográfica*

Las tasas diferenciales de reproducción de las clases sociales refuerzan el movimiento de los individuos, incrementando la tasa general de movilidad vertical ascendente. También en este caso, al igual que en la consideración de los cambios producidos por la estructura ocupacional, el comportamiento de América Latina difiere del de los países más desarrollados debido al mayor distanciamiento de las tasas de fecundidad entre los estratos sociales y a la relación negativa existente entre estratificación y fecundidad. Por lo tanto, mientras la movilidad demográfica parece ser un fenómeno importante en América Latina ha dejado de serlo en los países desarrollados.

3. Algunos de los temas principales analizados en los estudios sobre estratificación en América Latina

Dada la importancia del análisis de la estratificación para la comprensión del funcionamiento y cambio de las sociedades latinoamericanas, sería justo esperar que esta materia haya recibido atención preferente en los estudios sociológicos. Si se considera el gran número de títulos de artículos y libros dedicados al tema, esta expectativa se satisface plenamente. En efecto, es tan abundante el número de trabajos sobre estratificación que es casi imposible dar cuenta de la inmensa variedad de enfoques metodológicos, definiciones del sujeto, niveles de abstracción, hipótesis básicas, etc.

Algunos estudios dedicados a clases específicas tienen por finalidad analizar sus orientaciones políticas y su capacidad de dinamizar el desarrollo y difundir la democracia;¹ en otros estudios resalta el papel desempeñado por la estratificación en los sistemas políticos populistas, en los sectores marginales, el lumpenproletariado y la lumpenburguesía, la oligarquía, la burguesía del estado. Asimismo, hay estudios teóricos sobre la definición de las clases y la relación entre los modos de producción, la formación social y la sociedad concreta en el sistema de pensamiento marxista y en sus revisiones modernas.² Existen, finalmente análisis de las estructuras de clase que abordan la formación de sistemas políticos nacionales, como por ejemplo, el intento de explicar la reciente proliferación de estados autoritarios. En esta línea de pensamiento, ocupa un lugar destacado dentro de la teoría de la dependencia, el estudio de las clases sociales típicas de las diferentes situaciones de dependencia económica de los países centrales que permiten entender los variados patrones de cambio social.

No obstante esta aparente abundancia de publicaciones, no podemos evitar tener la impresión de que son escasos los trabajos recientes específicamente dedicados a la estratificación. La atención en la casi totalidad de los estudios mencionados está centrada en general en otros aspectos de la sociedad, no en la estructura de la estratificación de clases, por lo que ésta constituye más bien el instrumento del análisis que su objeto principal. La estructura de estratificación sirve para entender otros fenómenos, pero no es el fin principal de la investigación; por lo tanto, la selección de un sistema de clases en lugar de otro ha tenido origen frecuentemente en una mera adhesión ideológica o en una opción teórica acrítica, más que en razones científicas.

Son pocos los trabajos dedicados al estudio de la estratificación social a nivel nacional, como objeto en sí. No podemos sino extender al presente, por lo tanto, la afirmación que se hizo diez años atrás, en la introducción a una recopilación de las publicaciones sobre estratificación social en América Latina.

¹ Para la afirmación más reciente de que la clase media es agente del proceso de democratización en América Latina, véanse los trabajos de R. Prebisch en la *Revista de la CEPAL*, números 1 y 6.

² Un ejemplo reciente de este tipo de estudio es el de Mesa, que trata de definir la ubicación de las clases medias productivas en el capitalismo latinoamericano. Véase Julián Mesa, "Valonzación, apropiación y servicios: elementos de distinción de las clases sociales en la producción capitalista y los servicios", *Revista Mexicana de Sociología*, 27 de enero de 1975, pp. 951-962.

En dicha introducción se comentaba la abundancia y, al mismo tiempo, la escasez de publicaciones.

“Esta paradoja es fácilmente comprensible porque la estratificación social es un tema tratado en la mayoría de los estudios ‘sociales’ publicados. . . Sin embargo, los estudios y las investigaciones sobre estratificación social en América Latina son pocos, pese a la impresión de que son abundantes.”³

No sólo los trabajos recientes dedicados al estudio de la estratificación social a nivel nacional en América Latina son escasos; lo son más aún los trabajos empíricos. Al respecto, Urzúa ha anotado que “No sorprenderá a nadie el hecho de que una gran cantidad de los numerosísimos trabajos en que de una u otra manera se discute el problema de las clases sociales de nuestro continente resulte ser el producto de las intuiciones más o menos perspicaces de ensayistas y no el resultado de investigaciones empíricas”.⁴

En algunos casos la causa está en la falta de datos o la dificultad de conseguirlos; en otros, en el sello del “imperialismo cultural” que suponía emplear métodos empíricos en boga en los Estados Unidos o el predominio de enfoques que no valoran el análisis empírico, sin contar la inestabilidad profesional de los sociólogos en América Latina. Todos estos factores, pues, han obstaculizado en alguna forma el desarrollo del trabajo de recolección y análisis de datos sociales disponibles,⁵ y a menudo se ha tratado de aplicar a la situación latinoamericana un sistema de clases preconcebido teóricamente más que construir uno propio sobre la base de la investigación empírica. De allí la disputa sobre si cabe considerar las capas sociales intermedias como clases dependientes o como categoría de la burguesía, o acerca de la función de las clases medias en las actividades de servicio no productivas, debate que se sitúa en el ámbito de la discusión teórica —del marxismo por ejemplo— a nivel mundial y no se propone interpretar la historia latinoamericana. Esta postura conservadora, con frecuencia termina por traicionar el comprensible deseo de aprovechar el aparato teórico original.

No pretendemos aquí insistir en la defensa de un método científico, o atacar una orientación sociológica concreta, pues ni uno ni otro son los fines de este trabajo. No obstante, parecía importante mencionar la falta de trabajos contemporáneos con base teórica adecuada y material empírico suficiente por dos motivos: para subrayar el aislamiento en que nos hemos encontrado tratando de aplicar este enfoque y para señalar de paso nuestras propias preferencias.

Pese a la escasez de estudios que abordan directamente el asunto que nos interesa, hay trabajos que son relevantes, en mayor o menor grado, para nuestra investigación, aunque por lo general, bastante antiguos. El tema de la estratificación, en efecto, tuvo un considerable desarrollo y difusión en América Latina,

³ Sugiyama Iutaka, “Social stratification research in Latin America”, *LARR*, vol. I, Nº 1, 1965, pp. 9-10.

⁴ Raúl Urzúa, “Estratificación social urbana en América Latina. Síntesis y bibliografía”, *Cuaderno de Sociología*, Universidad Católica de Chile, 1969.

⁵ Que hayan datos disponibles muy poco explotados y que hayan métodos de análisis cuantitativos aplicables al análisis histórico es cierto, a nuestro parecer. Véase R.S. Byars y J. Love (eds.) *Quantitative Social Science Research on Latin America*, University of Illinois Press, Chicago, 1973.

hace ya algún tiempo. La CEPAL les dedicó una atención prioritaria en el decenio de 1960, sobre todo a través de diversos trabajos publicados por José Medina Echavarría.

En dos períodos el interés por los estudios sobre estratificación y movilidad social fue especialmente evidente: al comienzo del decenio de 1950, cuando se desarrolló el proyecto sobre clases medias financiado por la Unión Panamericana y compilado por Theo Crevenna, y entre los años 1961 y 1962, cuando se elaboró el proyecto sobre movilidad social en cuatro metrópolis, Buenos Aires, Montevideo, Río de Janeiro y Santiago. Durante todo ese período, hubo gran interés por el tema y la producción fue considerable.

Parece útil dedicar algunos párrafos a la síntesis de los mayores aportes al tema de la estratificación en los mencionados proyectos, como modo de describir el trasfondo del nuestro. Nos referiremos primero al proyecto sobre las clases medias. Se ha sostenido en varias ocasiones que los trabajos compilados por Theo Crevenna fueron de diferente valor y que dada la tendencia de ciertos autores a evadir algunas de las preguntas básicas del proyecto, no son enteramente comparables.⁶ Aun estando de acuerdo con esta afirmación, hay que reconocer que los temas que se examinan en el proyecto, las preguntas que formula el autor, las dudas que plantea y algunas de las hipótesis surgidas en el curso de la investigación son de interés para nuestro análisis. Algunos puntos merecen atención especial:

a) *La composición de la clase media*

Según se expone en algunos trabajos del proyecto, la clase media es un agregado heterogéneo de capas sociales situadas entre dos grupos más homogéneos: la alta burguesía y la clase baja. Ella, en efecto, está compuesta por dos subclases al menos: la así llamada 'vieja clase media', por su supuesta relación con el pasado preindustrial de las sociedades latinoamericanas, está constituida por artesanos, pequeños propietarios y trabajadores del comercio independiente; y la segunda subclase, denominada 'nueva clase media', está integrada por empleados públicos, gerentes, ejecutivos, profesionales dependientes e independientes, funcionarios internacionales, etc. De esta clasificación en dos subclases, nueva y vieja, se postula que la segunda tiende a reducirse con el desarrollo socioeconómico mientras que la primera se expande. Esta es una hipótesis bastante interesante ya que suponiendo que cada clase tenga su propia conciencia e ideología, la desaparición de la vieja clase media y su sustitución por la nueva también acarrearían cambios importantes en la estructura de poder.

b) *La utilidad de los datos censales para la construcción de estructuras de estratificación*

En el apéndice se detallan las ventajas y desventajas de los datos censales. Dado que éstos son insustituibles en la investigación, es necesario esforzarse por

⁶José Medina Echavarría afirmaba que "A partir del esfuerzo pionero de la obra colectiva que dirigió Theo R. Crevenna, desigual en el valor de sus contribuciones y envejecida ya por el paso del tiempo, se han sucedido algunas otras investigaciones pero sin que pueda afirmarse que se cuenta hoy con un panorama riguroso enteramente satisfactorio". (*Consideraciones sociológicas sobre el desarrollo económico en América Latina*, Banda Oriental, Montevideo, 1963.)

determinar ciertos criterios para adaptarlos al análisis de la estratificación, o bien para desecharlos.

c) *Relaciones entre movilidad estructural y cambio social*

Los autores del proyecto defendieron la hipótesis de que el desarrollo socioeconómico produce la ampliación de la clase media. El hecho de que los motivos ideológicos subyacentes a esta hipótesis —la creencia un tanto ingenua de que la clase media sería la portadora del ideal democrático y desarrollista— sean de validez dudosa, no impide que la sensibilidad hacia el tema de la relación entre cambio socioeconómico y clase media sea menos novedosa. Resulta, además que la hipótesis básica ha sido retomada continuamente a lo largo de más de dos decenios constituyendo uno de los hitos centrales en el pensamiento sociológico latinoamericano.

Los trabajos elaborados al comienzo de los años sesenta en cuatro metrópolis latinoamericanas, deben ser mencionados por el esfuerzo que ellos significan para entender la relación entre *movilidad estructural* y *movilidad individual*, que constituye uno de los aspectos principales en las investigaciones sobre estratificación.

Dada la escasez de datos primarios, el presente trabajo se pone en una línea de continuidad con las investigaciones sólo en lo que se refiere a la estructura de estratificación adoptada y al esfuerzo de profundización metodológica necesario para lograrlo.

Por último, queremos mencionar los proyectos sobre movilidad realizados en Ciudad de México y Monterrey.⁷ Como se sabe, esos estudios se basan en una detallada recopilación de datos acerca de la carrera profesional de la población encuestada en las dos ciudades mexicanas, con el objeto de analizar las relaciones existentes entre historia demográfica, ocupacional y personal, historia nacional y status migratorio y ocupacional. Sin duda los estudios constituyen un antecedente valioso, pese a que en este trabajo su metodología no puede aprovecharse, porque ambos se basan en datos primarios de los cuales no disponemos, razón por la cual algunas cuestiones que allí se señalan están fuera de nuestro alcance. Ahora bien, el aparato conceptual que emplean es de interés para nuestros objetivos, especialmente por su intento de vincular por medio de la teoría del mercado de trabajo, los cambios en la historia nacional (cambios en la composición y tamaño de la demanda de trabajo y cambios en la oferta de talentos), con los cambios en las posibilidades de movilidad social. Este enfoque también es muy útil para nuestro estudio cuando se trata de examinar las relaciones existentes entre el desarrollo socioeconómico y los cambios en la composición de la estructura social.

En conclusión, las publicaciones contemporáneas sobre estratificación social son muy escasas y las que existen son a veces poco rigurosas, pues descuidan la investigación empírica. Sin embargo, hubo en la historia de la sociología latinoamericana períodos en que se difundieron y profundizaron considerablemente las investigaciones sobre el tema; ello ocurrió al comienzo de los decenios

⁷H. Balan, H. Browning y E. Jelin, *Men in a Developing Society*, University of Texas Press, Austin, 1973; y H. Muñoz, O. De Oliveira y C. Stern, *Migración y desigualdad social en la Ciudad de México*, UNAM, México, 1973.

de 1950 y 1960, y en medida muy inferior, durante la segunda mitad de la década de 1960 y comienzos de la de 1970.

En relación con los tres antecedentes anotados nuestro trabajo comparte con el primero el interés por las clases medias y la relación entre cambio socioeconómico y cambio de la estratificación; con el segundo está vinculado por su enfoque metodológico, pues utiliza un método similar para construir una estructura de estratificación; y del tercero ha tomado el concepto de mercado de trabajo como anexo entre cambio macrosocial y fenómeno de la estratificación.

II. CONCEPTOS BASICOS

1. Estratificación, sistemas de clases, diferenciación y movilidad

Antes de entrar de lleno al análisis de los datos, es necesario detenernos en algunas consideraciones previas tendientes a despejar la confusión existente sobre los conceptos de estratificación social y clase social. Muchos autores reconocen esta confusión y considerables esfuerzos se han hecho para tratar de aclararla. En efecto, una gran variedad de términos se emplean en las publicaciones sobre el tema. Frecuentemente el término "estratificación" aparece contrapuesto como concepto específico, y no general, a "sistemas de clase".⁸ Este término, a su vez, se opone a "distribución diferencial o diferenciación vertical". Este último compite con la noción de "desigualdad" y además cada uno de esos términos se utiliza con matices diferentes en diversos marcos conceptuales.

No quisiéramos añadir un ladrillo más a la torre de Babel. Sin embargo, nos parece útil formular dos observaciones iniciales. La primera es que emplearemos el término estratificación para denotar la distribución de individuos en grupos de status diferentes, cualquiera sea el sistema de rango, es decir, cualquiera sea la propiedad que define un status determinado. En otras palabras, estratificación social, en este trabajo, denotará el fenómeno general y no un enfoque particular. De allí que dejemos la distinción entre sistema de clases y estratificación, frecuente en las publicaciones especializadas, para ser analizada en el apéndice. Podemos adelantar que, a nuestro parecer, la diferencia entre ambos depende del uso de uno u otro tipo de sistema de rango, y en ninguna forma, de diferencias en los criterios de definición. Cualquier estructura de estratificación es un sistema de clasificación de individuos o grupos, y así como no se puede escapar al uso de criterios para construir esta clasificación, tales criterios tienen en principio, el mismo nivel teórico.⁹

La segunda distinción, que es bastante obvia y sin embargo necesaria, apunta a la necesidad de distinguir entre diferenciación y estratificación. En las palabras de Duncan, "La noción misma de sociedad lleva implícito el concepto de diferenciación. Una población está funcionalmente diferenciada cuando algunos de sus miembros regularmente hacen — y se espera que hagan— cosas distintas de las que hacen otros (es decir, que desempeñen funciones diferentes). .. La desigualdad institucional existe cuando en la práctica y más o menos sistemáticamente distintas funciones reciben diferentes recompensas; cuando el desempeño

⁸Rodolfo Stavenhagen, *Las clases sociales en las sociedades agrarias*, Siglo XXI Editores, México, D.F., 1969; y "Las relaciones entre la estratificación social y la dinámica de clases", en A. Leeds (ed.), *Estructura, estratificación y movilidad social*, Unión Panamericana, Washington, D.C., 1967, pp. 126 a 151.

⁹P.M. Blau, "Parameters of social structure", en P.M. Blau (ed.), *Approaches to the Study of Social Structure*, Free Press, Nueva York, 1975, pp. 22-224.

de esas funciones significa diferencias de status o cuando los diferentes desempeños en un tipo dado de función se evalúan de distinta manera".¹⁰

Queremos dejar en claro que el proceso de diferenciación de roles que, por motivos teóricos y antecedentes empíricos recientes¹¹ se ha relacionado con el desarrollo económico, influye sobre la movilidad social principalmente cuando se amplían algunos niveles de status a expensas de otros, cuando las posiciones de nivel mayor crecen más que las de nivel inferior, es decir, cuando influye también sobre la distribución del status.

2. Los cuatro tipos de movilidad

Para definir los diversos tipos de movilidad, hemos adoptado el esquema propuesto por J. Kahl, que permite distinguir cuatro tipos básicos de movilidad social: movilidad individual, movilidad causada por reproducción diferencial o "demográfica", movilidad producida por movimientos migratorios y movilidad tecnológica o inducida estructuralmente.¹²

a) Por movilidad individual entendemos el intercambio de individuos entre posiciones sociales, en el supuesto que no se modifiquen los tamaños relativos de los estratos considerados. A partir de este supuesto, la movilidad individual corresponde a la compensación de movimientos (suma cero) entre los individuos que descienden, dejando así lugares para que otros los ocupen, y los individuos que al ascender concretamente los ocupan. La posibilidad de aislar este factor de las otras causas de movilidad constituye el indicador por excelencia de permeabilidad del sistema de estratificación social. De esta manera ha sido considerado en múltiples estudios sobre el carácter "no adscriptivo" de la estructura social, carácter que por cierto pertenece más al mito de origen de las sociedades desarrolladas que a su descripción analítica.¹³

El principio del desempeño y la naturaleza esencialmente competitiva de la sociedad industrial han sido citados como dos elementos o requisitos en que se funda este tipo de movilidad. A su vez, la educación aparece como la dimensión dominante y "normal" en el proceso de distribución de los puestos vacantes en la medida en que el descenso o ascenso de los individuos va siendo altamente

¹⁰O.D. Duncan, "Social stratification and mobility: problems in the measurement of trends", en E.B. Sheldon & W.E. More (ed.), *Indicators of Social Change. Concepts and Measurement*, Russel Sage Foundation, Nueva York, 1968, pp. 674-720.

¹¹Jack Gibbs y Harley Browning, "The division of labor and the organization of production in twelve countries", *American Sociological Review*, vol. 31, N° 1, 1966.

¹²Véase J. Kahl, *The American Class Structure*, Holt, Reinhart y Winston, 1957. Véase, además, un excelente análisis sobre tipologías y la proposición de una tipología complementaria en *American Sociological Review*, 1961, pp. 407-433. G. Germani, "La movilidad social en Argentina" en Lipset y Bendix, *Movilidad social en la sociedad industrial*, apéndice II, EUDEBA, Buenos Aires, 1962, también hace una distinción de gran interés entre movilidad por reemplazo, movilidad por innovaciones técnicas y movilidad transicional, que en cierta forma corresponden a las categorías del análisis utilizadas por Kahl, *op. cit.*

¹³Richard Wohl, "The 'rags to riches' story'. An episode of secular idealism", en R. Bendix y S.M. Lipset (eds.), *Class, Status and Power*, Free Press, Nueva York, 1966, pp. 501-506.

dependiente de la capacitación y habilidades para el desempeño de los roles que garanticen el funcionamiento de la sociedad.¹⁴

b) La movilidad causada por reproducción diferencial o demográfica según los estratos o clases sociales constituye la segunda causa de movimientos de individuos. También en este caso —y siempre que los otros factores no se modifiquen— la movilidad atribuible a esta causa deriva de que algunas clases se reproducen de modo intergeneracional en mayor proporción que otras. No interesa solamente el valor absoluto de la reproducción de la población por estrato social (por ejemplo, si la clase media o alta no reproduce su número absoluto en la generación siguiente); es igualmente importante su valor relativo. Si hipotéticamente aceptamos que en un período determinado la composición por estratos de una sociedad no se modifica pero sí aumenta el número absoluto de individuos, a pesar de que los estratos medios y altos registren una tasa de reproducción de sí mismos que asegure o sobrepase su número absoluto, si los estratos bajos se reproducen en mayor proporción (a una tasa mayor) inevitablemente existirá movilidad ascendente.

Si bien no siempre las tendencias en las tasas de fertilidad han seguido las mismas pautas con respecto a la estratificación social, como lo observa D. H. Wrong¹⁵ en su estudio sobre algunos países desarrollados, la tendencia en América Latina indica que existe una correlación negativa entre status social y tasas de natalidad y que, además, en general por lo menos la reproducción de los estratos bajos duplica la de los estratos medio-altos.¹⁶ Este tipo de movilidad ha sido muy poco estudiada en América Latina y por regla general, si bien se la ha admitido como causa a nivel "teórico", no ha sido sometida a la contrastación empírica.

¹⁴En su versión más extensa, la teoría funcionalista reconoce en la estratificación social una necesidad universal de cualquier sociedad conocida, con lo cual, desde esta perspectiva adquiere el carácter de "normal". Véase, al respecto Davies y Moore, "Some principles of stratification", en Bendix y Lipset, *Class, Status and Power*, The Free Press, Nueva York, 1966. Otros tipos de movilidad por reemplazo se consideran "anormales"; por ejemplo, la movilidad por razones políticas y militares. De todas formas, M. Kling sostiene que la inestabilidad política es un rasgo normal en América Latina derivado de que el único canal de movilidad social, y el más accesible, está constituido por la esfera pública en contraposición a la rigidez y naturaleza adscriptiva del sector económico. (M. Kling, "Inestabilidad política y cambio económico", en J. A. Kahl, *La industrialización en América Latina*, Fondo de Cultura Económica, México, 1965.)

¹⁵D. H. Wrong, "Trends in class fertility in Western nations", *The Canadian Journal of Economics and Political Science*, vol. XXIV, N° 2, mayo de 1958. Las tendencias históricas analizadas por Wrong demuestran que todas las pautas han tenido sus excepciones y que las variaciones entre los períodos que él considera han sido significativas (antes de 1910, y de 1910 a 1940). No se conoce mucho este importante aspecto con relación a América Latina, y no parece probable que las tendencias se inviertan. De todas formas, ésta es una de las áreas que vincula la estratificación social con la población, y que debería recibir atención prioritaria. Véase, también, D. Goldberg, "The fertility of two generations urbanites", *Population Studies*, vol. XII, 1958-1959, pp. 214-222. D. Wrong, "Class fertility differentials in England and Wales", *The Milbank Memorial Fund Quarterly*, enero de 1960. D. Goldberg, "Another look at the Indianapolis fertility data", *The Milbank Memorial Fund Quarterly*, vol. 38, N° 1, enero de 1960.

¹⁶Para América Latina, véanse Carmen Miró y Mortens, *Influencia de algunas variables intermedias en el nivel y en las diferencias de fecundidad urbana y rural en América*

c) La movilidad producida por movimientos migratorios comprende el proceso de cambio determinado por la naturaleza selectiva de los flujos de migración (emigración o inmigración) desde y hacia fuera del marco considerado. En general, se ha otorgado mayor atención a los efectos de la inmigración en América Latina debido a que los países en que más se ha estudiado este proceso han sido los que han experimentado importantes flujos inmigratorios de ultramar (Argentina, Uruguay, etc.).¹⁷ De todas formas, parece conveniente aquilatar en su verdadera dimensión las consecuencias de la movilidad por emigración y los saldos netos de "entradas y salidas", dado el proceso recurrente que parece generalizarse en toda la región, por el cual en algunos países ocurren flujos inmigratorios de bajo nivel social a la vez que emigraciones de alto nivel (fuga de cerebros, por ejemplo), mientras que otros aportan contingentes importantes de individuos de clase baja que se incorporan a las ocupaciones de más bajo nivel.¹⁸

En los últimos años, sin embargo, uno de los tipos de migración que ha sido y continúa siendo muy importante en América Latina es el de los flujos intranacionales, y en particular, la migración del campo a las ciudades. La movilidad ocupacional en las ciudades se ve fuertemente afectada por las características selectivas de la migración de origen rural propiamente tal o proveniente de regiones menos desarrolladas. Cuando los flujos migratorios se componen de individuos de los niveles bajos, los efectos registrados encubren una movilidad ascendente, mientras que la migración de nivel alto tiende a disminuir la movilidad ascendente. Es extremadamente difícil, sin embargo, distinguir la movilidad causada por movimientos migratorios puros, de la que deriva de cambios en la estructura sectorial de la producción (especialmente cuando se trata de migraciones de origen rural que se desplazan a las zonas urbanas, cualesquiera que sean las ocupaciones a que accedan) y que es producida por la reducción de las posibilidades ocupacionales en el sector primario.

d) El cuarto tipo de movilidad, que Kahl llama tecnológica o inducida estructuralmente, ha sido definida con menos claridad que los otros tipos. Es más, la definición que Kahl propone incluye en sí misma una teoría del cambio

Latina, CELADE, Serie A, Nº 92; R. O. Carleton, *Crecimiento de la población y fecundidad diferencial en América Latina*, CELADE, Serie A, Nº 60; Virginia Rodríguez, *Fecundidad diferencial según nivel de instrucción*, CELADE, Serie C, Nº 97; A. Lattes, *La fecundidad efectiva en la Argentina, según algunas características de la madre*, CELADE, Serie C, Nº 96; M. H. Henríquez, *La movilidad social y la fecundidad en Río de Janeiro*, CELADE, Serie C, Nº 101; CEPAL, *Población y desarrollo en América Latina*, E/CN.12/973, febrero de 1974 y Fondo de Cultura Económica, México, 1975.

¹⁷Véanse G. Germani, *op. cit.*; B. Hutchinson, "Structural and exchange mobility in the assimilation of immigrants to Brazil", *Population Studies*, vol. XII, Nº 2, noviembre de 1958, pp. 111-120; y G. Rama, *El ascenso de las clases medias*, Enciclopedia Uruguaya, Montevideo, 1967.

¹⁸La absorción de migrantes de origen fronterizo a la Argentina predominantemente desde Bolivia, Paraguay y Chile es estudiada por R. Marcenaro *et. al.* en *Trabajadores inmigrantes en la Argentina*, Dirección Nacional de Migraciones del Ministerio del Interior y OIT, noviembre de 1974. Para la emigración desde Paraguay, véase Centro Paraguayo de Estudios Sociológicos (CPES), "Paraguay, características migratorias". Para el área del Caribe se cuenta con el estudio de G. L. Beckford, *Social Structural Change in the English-Speaking Caribbean*, CEPAL, División de Desarrollo Social, capítulo 4.

en la distribución de las ocupaciones que no necesariamente habría que comparar. Dicha teoría sostiene que el cambio estructuralmente inducido se debe en gran medida a las transformaciones en el nivel del trabajo social que, según Kahl, produciría la necesidad de nuevas ocupaciones, principalmente de clase media o alta, influyendo así en la composición estratificacional de la población. Aunque el cambio tecnológico sea un factor importante de movilidad estructural, la definición del concepto de movilidad debe hacerse sin cerrar el campo a otras hipótesis,¹⁹ y distinguiendo el fenómeno de sus causas.

Llamaremos, entonces, movilidad estructural a la movilidad que se origina a raíz de la expansión de algunas ocupaciones respecto de otras con status diferentes. Se reitera que es necesario subrayar la diferencia de status para evitar confusiones entre diferenciación y movilidad. En este tipo de movilidad el referente no es el individuo, sino la sociedad o algunos de sus subconjuntos (la ciudad, las regiones, etc.). Este concepto se asimila fácilmente al de movilidad transicional, que se define en el trabajo ya citado de Germani. Quizá la diferencia mayor que existe entre la movilidad estructural y la movilidad transicional es que la primera apunta sólo a un cambio cuantitativo en el tamaño relativo de las clases que componen la estructura de estratificación, mientras que la segunda supone la existencia de cambios cualitativos relacionados con la desaparición de algunas clases y la formación de otras, procesos que dan origen a dos estructuras estratificacionales en principio no comparables. Mientras la medición y el análisis de la movilidad estructural requieren, por lo tanto, el uso de conceptos y de instrumentos relativamente simples, debido a que el proceso de cambio se supone continuo, para analizar la movilidad transicional se requieren conceptos diferentes por cada tipo de estructura de estratificación, ya que el proceso de cambio considerado no es continuo, sino discreto, y la medición de tales cambios no es posible.

No se quiere entrar en un debate acerca del valor respectivo de estos dos enfoques. Los sociólogos marxistas y los funcionalistas han discutido y escrito extensamente en defensa del estudio de la movilidad transicional, y los sociólogos con mayor orientación empírica lo han hecho a favor del otro tipo de movilidad. No es posible negar que en el transcurso del tiempo no sólo cambian los tamaños relativos de las clases sino también las clases mismas y su significación al interior de la sociedad. Hay ocupaciones que hace algunos decenios se consideraban sin prestigio alguno y que ahora son muy apreciadas, y viceversa. Por ejemplo, la de maestro y la de artesano. Y qué decir de los cambios en los ingresos relativos de las ocupaciones. Sin embargo, cambios de esa intensidad no ocurren en el transcurso de veinte años. Por lo tanto, suponiendo que en las dos décadas que estamos examinando el cambio no haya sido radical, o al menos, no lo haya sido de tal intensidad que nos obligue a desechar la forma en que lo

¹⁹Es interesante señalar que tampoco Germani —cuya claridad es incuestionable— hace las distinciones necesarias, aunque sí observa: “Hasta qué punto la movilidad generizada por expansión creciente descrita arriba (como movilidad transicional) puede atribuirse a la transición, o bien debe considerarse un aspecto ‘normal’ inherente al carácter expansivo de la sociedad industrial, es un problema no resuelto”. (Gino Germani, *La movilidad social en Argentina*, op. cit., pp. 280-281.)

interpretamos, hemos decidido mantener la misma estructura de estratificación en los dos períodos analizados, 1950-1960 y 1960-1970.

En conclusión, de los cuatro tipos de movilidad identificados anteriormente, estudiaremos la movilidad estructural, a la cual dedicaremos la próxima sección de este capítulo y los tres capítulos siguientes. En capítulo separado se examinará la movilidad demográfica. En la sección que sigue trataremos de demostrar que estos dos tipos de movilidad son los más importantes.

3. Movilidad estructural y movilidad individual

Los cuatro tipos de movilidad mencionados han recibido atención muy diferente por parte de los investigadores; algunas formas de movilidad han sido estudiadas en profundidad, otras prácticamente no han sido analizadas, en tanto que otras han sido examinadas superficialmente.

Las causas de estas diferencias son numerosas y en parte comunes a cualquier tipo de investigación. Comprenden desde la carencia de información disponible —que se considera válida, por ejemplo, en los estudios de movilidad demográfica— hasta los sesgos existentes en el enfoque frecuentemente antiempírico de la sociología latinoamericana.

En esta sección interesa señalar la importancia del análisis de la movilidad estructural respecto del análisis de la movilidad individual, ya que desde el comienzo de la década de 1960, la primera ha sido relegada equivocadamente a un segundo plano; equivocadamente, porque el análisis de la movilidad estructural, especialmente en los países de menor desarrollo es indispensable para comprender el nivel de movilidad total que rige en la sociedad. En otras palabras, la movilidad estructural explica la movilidad social al igual que la movilidad individual, y además, sirve para explicar mejor los cambios básicos en la organización y el funcionamiento de la sociedad.

Como se ha señalado, la sociología latinoamericana se ha dedicado más al análisis de la movilidad individual que al de la movilidad estructural, con el fin principal de medir el grado de permeabilidad de la estructura social. A su vez, este sesgo se ha justificado por dos motivos: primero, por la creencia de que un alto grado de movilidad individual intergeneracional, es decir, un bajo grado de herencia de status de padres a hijos, era el rasgo principal de la sociedad industrial. En efecto, al comienzo de la década de 1960, el estímulo a la movilidad individual era considerado un medio importante para alentar el desarrollo económico. Segundo, la movilidad individual, o la confianza en tal posibilidad de ascenso, era considerada desde Marx un factor de estabilización de las tensiones sociales, por creerse que la agrupación de intereses individuales en intereses colectivos sólo se debía a que los intereses individuales eran considerados constantemente frustrados.²⁰ *The land of opportunities* era la sociedad modelo.

La preocupación por conocer el grado de permeabilidad de la estructura social al margen de otros cambios que pudieran inducirla hizo que se popularizaran por mucho tiempo los análisis de medidas de movilidad en general, de

²⁰Alejandro Portes y John Walton, *Urban Latin America*, UT Press, Austin, Texas, 1976.

movilidad ocupacional vertical entre generaciones derivadas, a su vez, de cierta metodología basada en matrices analíticas de movilidad de padres a hijos.

Por el contrario, no interesó en forma similar —y de allí los instrumentos de medición que procuran controlar sus efectos— el tipo de movilidad que podía generarse por alteraciones de la estructura productiva o por otros cambios derivados de las migraciones o de las tasas diferenciales de fecundidad. Cuando estos factores no pudieron ser controlados, se partió del supuesto de que no tenían efectos importantes sobre los resultados o se les introdujo en la interpretación de manera antojadiza; sin embargo, es cuestionable y ha sido puesto en tela de juicio, por cierto, primero en los Estados Unidos cuánto de verdadero hay en el supuesto que justifica el sesgo hacia los estudios de movilidad individual. Los análisis de varios autores que pertenecen en su mayoría a la sociedad modelo nos permiten dudar de que la movilidad individual sea siquiera lejanamente similar en importancia a la que imagina la creencia popular. Ya en un estudio pionero sobre la movilidad individual en Indianápolis basada en la declaración de la ocupación propia y la del padre para conseguir cédulas matrimoniales, se sostiene que “En general, las investigaciones sobre la relativa apertura o permeabilidad del status social ha tendido a hacer hincapié en el elemento de estratificación al evaluar la magnitud de los desplazamientos entre status diversos. Es decir, en lugar de indagar simplemente sobre el número de personas que se desligan del status social de sus padres, la investigación ha intentado evaluar si ese desplazamiento aleja mucho o poco del status paterno, y si se hace en dirección “ascendente” o “descendente”, para dar mayor sentido a los juicios generales sobre el grado de apertura de la sociedad. Se ha tendido a vincular la movilidad social y la estratificación social como dos caras inseparables de la misma moneda. Al mismo tiempo, casi no se ha prestado atención a lo que la movilidad social puede revelar sobre la forma en que cambia la estructura social, más que sobre lo que es. . . Al iniciar el estudio de la movilidad social en los países en desarrollo, tal vez sea mejor preguntarse lo que la magnitud y tipos de rotación de personal sugiere acerca del cambio estructural, porque es precisamente esta clase de cambio el que deseáramos captar cuando ocurre en estas sociedades.”²¹

W. E. Moore²² señala acertadamente que en su análisis del proceso de cambio en la movilidad individual entre 1910 y 1940, N. Rogoff, al neutralizar los efectos de las transformaciones experimentadas por la estructura productiva, ha eliminado de hecho los factores que más contribuyeron a la movilidad social en el período. A esta conclusión llega también un estudio muy reciente cuyos resultados son particularmente interesantes para confirmar la importancia del estudio de la movilidad estructural. En una investigación basada en datos recogidos por otros autores, algunos investigadores de *Occupational Change in a Generation (OCG)*, 1962, del National Opinion Research Centre, del Survey Research Centre (SRC), 1952 a 1957; del Proyecto Indianápolis, 1910 y 1940,

²¹ Natalie Rogoff, *Recent Trends in Occupational Mobility*, Free Press, Nueva York, 1953.

²² W. E. Moore, “Industrialization and social change”, en B. Hoselitz y W. W. Moore (eds.), *Industrialization and Society*, UNESCO, Mouton, París, 1963.

Hauser, Koffel, Travis y Dickinson,²³ llegan a las siguientes conclusiones: a) los sociólogos han reconocido que los cambios en la estructura ocupacional han influido sobre los patrones de movilidad social; sin embargo, este reconocimiento ha constituido una suerte de obligación de controlar los efectos de las variaciones en la estructura ocupacional antes de aventurarse a medir tasas de movilidad individual, cuya estimación ha sido el objetivo principal de los estudios sobre estratificación; b) una vez que estos efectos han sido controlados, sin embargo, a despecho de los investigadores, no se ha observado tendencia alguna en la movilidad ocupacional individual de varones en los Estados Unidos; en efecto, las posibilidades de que un hombre de bajo origen social alcance un alto nivel ocupacional no han cambiado desde que comenzaron los estudios de este tipo, en 1910. El cambio en las oportunidades de ascenso de los individuos se debe entonces a que las ocupaciones de nivel social alto han aumentado con respecto a las de nivel bajo; en otras palabras, no ha habido cambio en el grado de permeabilidad de la estructura social, pero sí en la movilidad estructural.

Por cierto estas afirmaciones no valen sino para el universo que analizan los autores, es decir, los varones en los Estados Unidos; sin embargo, si la validez de la tendencia a generalizar de la sociedad norteamericana a otras sociedades puede ser puesta en duda, la validez de la hipótesis que afirma la existencia de una correlación entre el grado de desarrollo alcanzado por una parte y su grado de permeabilidad social al demostrar que el país más desarrollado no ha cambiado su tasa de movilidad individual, por lo menos desde 1910, ha sido definitivamente desmentida y se reabre el debate sobre si la movilidad total de una sociedad se debe más a movilidad individual que a la movilidad estructural.

Pero veamos qué ocurre en América Latina. ¿Será posible afirmar que allí, al igual que en los Estados Unidos, la movilidad estructural constituye la mayor causa de movilidad social? Los datos empíricos necesarios para contestar esta pregunta son escasos y los que sirven de apoyo al trabajo de Hutchinson sobre São Paulo están algo obsoletos; sin embargo, los tres trabajos que se preocupan del problema coinciden en que la movilidad total observada se debe más bien a la apertura de nuevos puestos de clase media y alta que al intercambio entre los individuos. En otras palabras, y en forma muy esquemática, existe movilidad ascendente para las clases bajas pero no existe movilidad descendente para las altas.

En su estudio sobre São Paulo, Hutchinson concluye que “de todos los de la generación de hijos que ascendieron, aproximadamente las dos terceras partes no lo hubieran conseguido a no ser por los nuevos puestos creados por el cambio en la economía de la ciudad.”²⁴

Dagmar Raczynski²⁵ igualmente señala en el trabajo ya mencionado que “la diferencia en el volumen y dirección de la movilidad en Santiago de Chile

²³Hauser, *et. al.*, “Temporal change in occupational mobility”, *American Sociological Review*, vol. 40, N° 3, junio de 1975; y “Structural change in occupational mobility”, *American Sociological Review*, vol. 40, N° 5, octubre de 1975.

²⁴B. Hutchinson, *op. cit.*

²⁵Dagmar Raczynski, “La estratificación ocupacional en Chile” en *Los actores de la realidad chilena*, Editorial del Pacífico, Santiago de Chile, 1971, pp. 44-100. Para un tratamiento más detallado de la misma idea, véase también otro estudio de la misma autora:

entre 1961 y 1970, se debe no tanto a una menor discriminación entre los estratos, cuanto más bien a las transformaciones en la estructura ocupacional.

En conclusión, parece legítimo afirmar que no debería magnificarse la relevancia de la movilidad individual, en relación con los otros tipos de movilidad, para la comprensión y medición de la movilidad social.²⁶ Por lo tanto, la movilidad estructural será el objeto de análisis en los tres próximos capítulos. El último capítulo será dedicado a la movilidad demográfica.

4. La estructura de estratificación adoptada

Como se ha dicho, en el apéndice se incluye la metodología empleada para la construcción de la estructura de estratificación a partir de los datos muestrales, que será examinada en algún detalle, confrontándola con los estudios existentes. En este acápite, sin embargo, vale la pena adelantar qué clases se han identificado y según qué criterios.

Esquema de la estructura de estratificación adoptada

- I. Estrato medio superior en ocupaciones secundarias y terciarias
 - a) Empleadores en la industria, el comercio y los servicios
 - b) Personal de categoría superior en la industria, el comercio, y los servicios
 - c) Profesionales independientes
 - d) Profesionales dependientes
 - e) Empleados por cuenta propia en el comercio
 - f) Empleados, vendedores, oficinistas en la industria, el comercio y los servicios
- II. Estrato inferior en ocupaciones secundarias
 - a) Asalariados
 - b) Trabajadores por cuenta propia y familiares no remunerados
- III. Estrato inferior en ocupaciones terciarias
 - a) Asalariados
 - b) Trabajadores por cuenta propia y familiares no remunerados
- IV. Estrato medio y superior en ocupaciones primarias
- V. Estrato inferior en ocupaciones primarias
 - a) Asalariados
 - b) Trabajadores por cuenta propia y familiares no remunerados
- VI. Otros

"Oportunidades ocupacionales: origen socioeconómico versus educación", Instituto de Sociología, Pontificia Universidad Católica de Chile, Serie Documentos de Trabajo, abril de 1972.

²⁶E. Contreras, "Movilidad individual y oportunidades de empleo en la Ciudad de México en AA.VV.". *El empleo en América Latina, Siglo XXI*, Editores, México, 1976.

Para construir nuestra estructura de estratificación, se ha utilizado el cruce de las variables de ocupación y categoría ocupacional, obteniéndose de esta forma cinco estratos separados en dos grandes grupos: trabajadores manuales y no manuales; el primero constituye el estrato medio y alto y el segundo el estrato inferior.

La selección de estos criterios de estratificación y por ende de esta estructura de clases plantea dos cuestiones teóricas que es necesario discutir. La primera es la siguiente: ¿Es legítimo intercambiar las categorías de no manuales con "clase media"? en otras palabras ¿es válida la selección del cruce de ocupación y categoría ocupacional como criterio de status y como variable "proxy" de clase social? Esta pregunta, reiterada en múltiples trabajos, aún no tiene respuesta aceptable. Además, siempre, que se pasa de la teoría a la medición se corre el riesgo de medir cosas diferentes de las que se definen. Los riesgos varían naturalmente según la validez del criterio adoptado. Sin embargo, hay dos razones que nos han hecho adoptar sin mayores especificaciones, las nociones de "clase media" y de "no manuales" como intercambiables; una de ellas es teórica, la otra heurística:

a) Ocupación y categoría ocupacional son criterios de status. Los trabajos ya clásicos de Glass y Duncan indican que la ocupación es un buen indicador de prestigio, y todos los análisis de la relación entre ocupación e ingreso también afirman la estrecha relación existente entre ocupación e ingreso. Naturalmente, las ocupaciones no son de por sí jerarquizadas, y por lo tanto, se impone usar otros criterios (grados de prestigio, niveles de ingreso, etc.), para jerarquizarlas. Sin embargo, es obvio que la dificultad es inversamente proporcional al número de categorías que se utilicen y este número es inversamente proporcional a la validez del indicador. En nuestro caso, empleando dos solas categorías (manuales-no manuales) corremos el riesgo de ser imprecisos, pero no el de equivocarnos al jerarquizarlas. Más adelante volveremos sobre el tema;

b) La mayor utilidad teórica del concepto de clase media respecto al "no manuales". Los estudios sociológicos sobre América Latina se han centrado en el estudio de los fenómenos políticos, utilizando estructuras de estratificación concebidas para ese fin. El uso del lenguaje típico en esos estudios, permite relacionar nuestro trabajo con las corrientes más amplias del pensamiento sociológico latinoamericano. Sabemos que nuestra clase media es seguramente más del tipo que abarca el estrato de las ocupaciones no manuales, que clase media en el sentido clásico del término. Pero vale la pena correr el riesgo derivado de las "imprecisiones semánticas" para que el trabajo pueda servir a investigaciones en otras áreas de las ciencias sociales, que de otra manera quizá no se darían. Por último, no debe perderse de vista que dado el nivel de agregación y generalidad con que trabajamos, la única forma de demostrar que operacionalmente se comete un error de magnitud significativa al intercambiar criterios de estratificación con sistemas de clase, es comprobar de alguna manera que se están agrupando con un criterio grupos muy disímiles según el otro criterio, o bien, separándose en categorías diferentes grupos que resultan semejantes de acuerdo al criterio opuesto.

Así, si para formular una definición extrema de sistema de clases se adoptan ciertos criterios referidos a las relaciones de producción y actividades productivas-no productivas, la superposición entre los grupos así definidos y los que derivan de los criterios ocupacionales de los censos (manual-no manual) no parece contener un error de magnitud considerable.

La segunda pregunta básica —relacionada obviamente con la primera— es la siguiente: ¿la división manual-no manual es una división horizontal o vertical? ¿distingue grupos efectivamente diferentes por status social o grupos de status social similar?

Sobre la validez y utilidad de esta distinción entre trabajadores manuales y no manuales los clásicos en la materia concuerdan. Algunos defienden su decisión de emplear la manualidad como criterio de clasificación por dos razones.²⁷ La primera, y la más importante, es que el trabajo manual, especialmente en las culturas occidentales, es considerado inferior al trabajo no manual. No necesitamos recordar que una de las expresiones concretas de la maldición divina en contra de Adán era que se le condenaba a ganar el pan con el sudor de su frente, para sugerir que el ejercicio del esfuerzo físico marca negativamente el trabajo. Tanto es así, que el ascenso más importante en la escala social consiste en pasar de un trabajo manual a uno de oficina, “del guardapolvo al cuello blanco”.²⁸ Por este motivo los dos segmentos de la fuerza de trabajo son rígidos, es decir, no se consideran fácilmente sustituibles, lo cual provoca en algunos países escasez de oferta de trabajo manual y exceso de oferta de trabajo no manual.²⁹

El segundo argumento es que en la organización del trabajo en las empresas las tareas están claramente divididas entre trabajadores manuales (correspondientes al obrero) y no manuales (correspondientes al empleado de oficina), y ambas reciben remuneraciones diferentes, lo que no implica que las remuneraciones de estos dos tipos de trabajos sean iguales entre las empresas. Es bien sabido, por ejemplo, que las remuneraciones de algunos trabajadores no manuales en el empleo público son inferiores a las de algunos trabajadores manuales en el empleo privado. Pero también es cierto que en las empresas, el trabajo no manual es casi siempre mejor remunerado que el manual.

Estas consideraciones siguen siendo válidas, si bien especialmente en los países desarrollados tienden a perder valor gradualmente. En efecto, aunque el trabajo no manual sigue siendo en general más prestigioso, la diferencia entre trabajo manual y no manual se estrecha constantemente, debido a la reducción de las diferencias en las remuneraciones y a la disminución al mínimo inevitable de las tareas estrictamente manuales. El trabajo propiamente manual de un obrero en las empresas modernas no es mayor que el trabajo manual de una secretaria. Este acercamiento entre los niveles más bajos del trabajo de oficina y los más altos del trabajo manual en las remuneraciones y en el prestigio ha sido subrayado por varios autores³⁰ y ha servido de base para las teorías

²⁷Walter Runciman, *Relative Deprivation and Social Justice*, University of California, Berkeley, 1964, G. A. Dillon Soares, *op. cit.*

²⁸D. Raczynski señala en su estudio ya citado, que en el caso de Chile, la línea de demarcación en las posibilidades de movilidad ascendente se sitúa ligeramente por debajo de la línea manual-no manual, entre obreros y los demás estratos, incluidos los trabajadores manuales especializados.

²⁹Sergio Bruno, *Disoccupazione giovanile e azione pubblica, Il Mulino*, Bolonia, 1978.

³⁰Véase, especialmente, Reeve Vanneman, “The occupational composition of American classes. Results from cluster analysis”, *American Journal of Sociology*, vol. 8, noviembre de 1977, pp. 783 a 807.

sobre el aburguesamiento de la clase obrera o la proletarización de la clase media. Sin embargo, como se ha señalado, si bien tiende a reducirse la validez de la distinción entre trabajadores manuales y no manuales, ello ocurre a un ritmo tan lento que todavía es legítimo mantener la distinción, especialmente cuando se trata de la estratificación social de los países en desarrollo. En ellos, la diferenciación está más fuertemente afianzada culturalmente, y las tareas —debido al cambio menos acelerado de las estructuras productivas— son más claramente definidas.³¹ Si América Latina sigue el ejemplo de los países desarrollados, la diferencia entre trabajadores manuales y no manuales perderá paulatinamente toda relevancia en el futuro, con lo cual no se habrá producido por cierto una disminución de las diferencias de status en la sociedad sino que simplemente el cambio de una a otra línea de diferenciación.

Volviendo al análisis de la estructura de estratificación adoptada, podemos preguntarnos si hay manera alguna de verificar su validez, examinando en qué medida ella discrimina con respecto a otras variables, como, por ejemplo, el ingreso. Cabe preguntarse si existen diferencias suficientemente amplias en los ingresos de los estratos. Al respecto, podemos citar el caso de México en 1970, ya que el censo de ese país nos ha permitido tabular la estructura de estratificación con los datos del ingreso. Las observaciones más relevantes que surgen del análisis del gráfico 1 y del cuadro 1 son las siguientes:

a) Existe una fuerte covariancia entre estrato e ingreso. Si nos concentramos sólo en los cinco grandes estratos, se puede observar que su participación en el ingreso es bastante diferente. Por ejemplo, el porcentaje de los miembros del estrato bajo que reciben menos que 500 pesos de ingreso es mucho mayor que el mismo porcentaje de miembros del estrato medio alto.

b) Se pueden observar dos peculiaridades: la primera es que el perfil de distribución del ingreso del estrato medio-alto en el sector primario es diferente del perfil de distribución del ingreso del estrato medio-alto en el secundario y terciario; dicho perfil, a su vez, se asemeja más al del estrato bajo en el secundario. La frecuencia máxima del estrato medio-alto en el sector primario pertenece al tramo de ingreso 0-500 pesos, al igual que en los estratos bajos en los sectores primario y terciario, en tanto que los estratos altos y bajos en el secundario tienen su frecuencia máxima en el tramo 500-1 000 pesos. Estos datos indican que para los valores de ingreso bajos, los criterios empleados para la estimación del status (ocupación y categoría ocupacional) discriminan menos que para los ingresos altos. También parece válida la opinión de que la rama de actividad tiene que ver con la distribución del ingreso, esto es, su grado de modernidad (como sea que se la defina) incide sobre esa variable.

El segundo aspecto que emerge del gráfico es que el estrato medio-alto en el sector primario incluye seguramente una gran cantidad de pequeños agricultores (minifundistas) que han sido asignados a este estrato en su condición de empleadores (recuérdese que por falta de datos acerca del número de sus

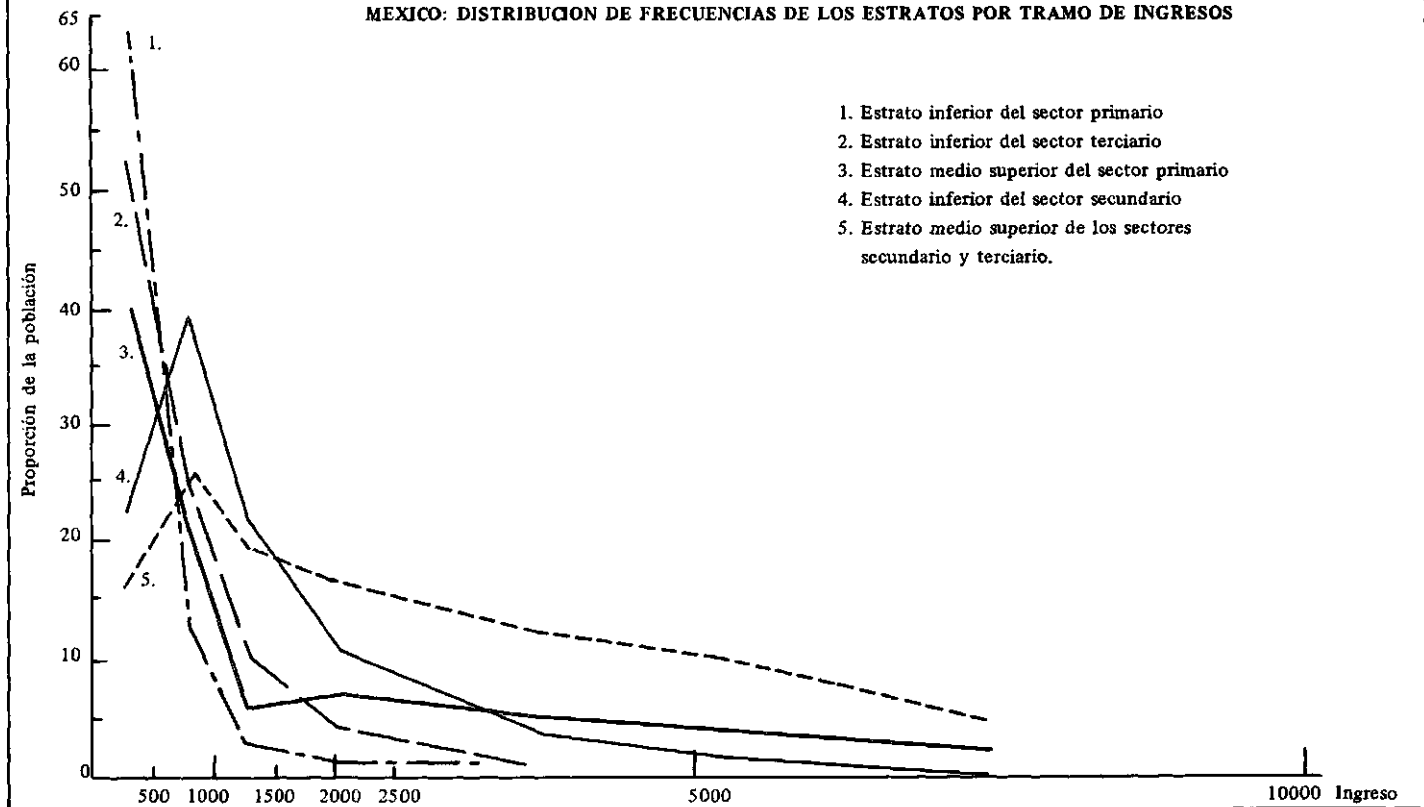
³¹ Lira, *op. cit.*, p. 8, señala que "Los códigos del trabajo en nuestros países reconocen explícitamente esta diferencia entre manuales y no manuales y establecen una legislación diferente para cada categoría. Asimismo, afirma Chapun (*op. cit.*, p. 551) con respecto al Perú: "Una de las características de la estructura social peruana ha sido la desigualdad existente entre trabajadores manuales y no manuales".

Cuadro 1
MEXICO: ESTRATIFICACION OCUPACIONAL SEGUN INGRESO, 1970

	Total	< 500	501-1 000	1 001-1 500	1 501-2 500	2 501-5 000	5 001-10 000	10 000 >	Se desconoce									
<i>Total</i>	129 226	100.0	47 315	36.6	28 879	22.3	13 661	10.6	8 907	6.9	5 235	4.0	1 839	1.4	882	.7	22 508	17.4
I. Estrato medio superior en ocupaciones secundarias y terciarias	28 935	100.0	4 464	15.4	7 523	26.0	5 443	18.8	4 627	16.0	3 510	12.1	1 427	4.9	621	2.1	1 322	4.6
<i>Subtotal a, b, c, d</i>	13 298	100.0	1 700	12.8	2 572	19.3	2 251	16.9	2 416	18.2	2 172	16.3	1 093	8.2	523	3.9	571	4.3
a) Empleadores en la industria, el comercio y los servicios	5 771	100.0	1 050	18.2	1 481	25.7	949	16.4	776	13.4	684	11.9	391	6.8	227	3.9	213	3.7
b) Personal de categoría superior en la industria, el comercio y los servicios	1 874	100.0	87	4.6	207	11.0	236	12.6	344	18.4	536	28.6	287	19.3	125	6.7	52	2.8
c) Profesionales independientes	1 014	100.0	198	19.5	167	16.5	124	12.2	138	13.6	160	15.8	83	8.2	36	3.6	108	10.7
d) Profesionales a sueldo	4 639	100.0	365	7.9	717	15.5	942	20.3	1 158	25.0	792	17.1	332	7.2	135	2.7	198	4.3
<i>Subtotal e, f</i>	15 637	100.0	2 764	17.7	4 951	31.7	3 192	20.4	2 209	14.1	1 338	8.6	334	2.1	98	.6	751	4.8
e) Trabajadores por cuenta propia en el comercio	3 801	100.0	1 146	30.1	1 045	27.5	495	13.0	398	10.5	223	5.9	64	1.7	20	.5	411	10.8
f) Empleados, vendedores y oficinistas en la industria, el comercio y los servicios	11 836	100.0	1 619	13.7	3 906	33.0	2 697	22.8	1 811	15.3	1 115	9.4	270	2.3	78	.7	340	2.9
II. Estrato inferior en ocupaciones secundarias	27 994	100.0	6 237	22.3	11 037	39.4	5 659	20.2	2 962	10.6	937	3.3	160	.6	58	.2	944	3.4
a) Trabajadores asalariados	22 473	100.0	4 268	19.0	9 516	42.3	4 814	21.4	2 436	10.9	749	3.3	119	.5	40	.2	531	2.4
b) Trabajadores familiares no remunerados y por cuenta propia	5 521	100.0	1 969	35.7	1 521	27.5	845	15.3	526	9.5	188	3.4	41	.7	18	.3	413	7.5
III. Estrato inferior en ocupaciones terciarias	8 050	100.0	4 394	54.6	2 044	25.4	803	10.0	351	4.4	140	1.7	43	.5	22	.3	253	3.1
a) Trabajadores asalariados	6 473	100.0	3 419	52.8	1 759	27.2	696	10.8	303	4.7	108	1.7	35	.5	18	.3	141	2.2
b) Trabajadores familiares no remunerados y por cuenta propia	1 577	100.0	981	62.2	285	18.1	107	6.8	48	3.0	32	2.0	8	.5	4	.3	112	7.1
IV. Estrato medio superior en ocupaciones primarias	1 025	100.0	458	44.7	218	21.3	68	6.6	77	7.5	52	5.1	27	2.6	11	1.1	114	11.1
V. Estrato inferior en ocupaciones primarias	44 819	100.0	29 398	65.6	6 606	14.7	966	2.2	530	1.2	391	.9	113	.3	93	.2	6 722	15.0
a) Trabajadores asalariados	23 052	100.0	14 824	64.3	4 701	20.4	627	2.7	323	1.4	242	1.1	73	.3	47	.2	2 215	9.6
b) Trabajadores familiares no remunerados y por cuenta propia	21 767	100.0	14 574	67.0	1 705	8.8	339	1.6	207	1.0	149	.7	40	.2	46	.2	4 507	20.7
VI. Otros	18 430	100.0	2 364	12.8	1 451	7.9	722	3.9	362	2.0	205	1.1	69	.4	77	.4	13 153	71.4

Gráfico 1

MEXICO: DISTRIBUCION DE FRECUENCIAS DE LOS ESTRATOS POR TRAMO DE INGRESOS



empleados, todos los empleadores son asignados a la clase media-alta), aunque no tengan las otras características de los miembros de ese estrato.

c) Existen diferencias considerables de ingreso dentro de cada estrato. Particularmente importante nos parece la diferencia entre la parte superior del estrato medio-alto en el sector secundario y terciario y la parte inferior; en efecto, las actividades por cuenta propia en el comercio tienen una distribución del ingreso similar, si no inferior, a la de los trabajadores asalariados en ocupaciones secundarias. Se ha dudado si incluirlos en el estrato medio y alto o en el estrato bajo, pero se ha decidido incluirlos en el estrato medio y alto puesto que la distinción manual-no manual establece una separación profunda en la escala de prestigio y, por consiguiente, en el comportamiento social.

III. MOVILIDAD ESTRUCTURAL: LOS HECHOS

En el presente capítulo nos proponemos describir las principales transformaciones que se producen en la estructura ocupacional y las consecuencias que tienen las mismas para la movilidad. Por lo tanto, nos limitaremos a señalar los cambios más importantes en el tamaño relativo de las clases y, en forma muy sucinta, de las subclases que las componen. En el próximo capítulo se presenta un análisis teórico y estadístico más detallado referido exclusivamente a la clase media. Cuando los datos lo permiten, se procura aportar alguna prueba empírica al debate que se ha gestado y se sigue gestando en América Latina sobre el efecto distributivo del proceso de desarrollo económico.

Cabe señalar que la preocupación sobre el tema es bastante reciente en la investigación sobre el desarrollo económico y social. No resulta novedoso afirmar que el tema primordial de la investigación sobre el desarrollo ha sido el crecimiento económico y que sólo al término de los años sesenta se ha comenzado a tomar conciencia de la necesidad de que el desarrollo sea integrado, unificado y equilibrado en sus aspectos económicos y sociales.

De todas maneras, en este estudio interesa subrayar que nuestra investigación, siempre que lo permitan los datos, contribuirá a señalar si el crecimiento económico en la América Latina ha permitido la participación creciente de los sectores inferiores de la estructura social a los frutos del desarrollo tecnológico. En este sentido interesará preguntarse en qué medida ha variado la proporción de las ocupaciones más altas dentro de la estructura ocupacional. Por otro lado, interesa también examinar cuáles han sido los cambios conceptuales respecto de esta relación.

Brevemente los antecedentes más importantes se pueden resumir como sigue:

a) El proceso de crecimiento hacia adentro caracteriza la primera parte de la década de 1950, específicamente hasta la conclusión de la Guerra de Corea, que llevó a restablecer las relaciones menguadas entre el centro y la periferia. Desde ese momento, Furtado profetizó que se había iniciado en América Latina un proceso de estancamiento del desarrollo económico. Dicho proceso —continuaba el autor y con él buena parte de los economistas de CEPAL— era el resultado del funcionamiento de las economías periféricas, y no una distorsión coyuntural. Estas economías padecen de déficit creciente de balance de pagos debido a que el modelo de acumulación que aplican es imitativo en las clases altas y excluyente de las clases bajas. Las características de la demanda son tales que la economía se desarrolla en los sectores modernos por los cuales la relación capital-trabajo es la más alta, impidiendo así que crezca el empleo en los sectores industriales, a menudo identificados con los 'productivos'.³²

³²Paul Singer, "Desarrollo y empleo dentro del pensamiento latinoamericano", en R. Katzman y J. L. Reyna (eds.), *Fuerza de trabajo y movimientos laborales en América Latina*, El Colegio de México, México, 1979, pp. 51 a 67.

b) Frente a algunas experiencias latinoamericanas, sobre todo el crecimiento del "milagro" brasileño de los últimos tres años de la década de 1960 y la primera parte de los años setenta, surgió una tendencia optimista respecto de las posibilidades de desarrollo de la región aunque pesimista respecto de sus consecuencias sociales. La antinomia entre consumo y ahorro-inversión obliga a la clase ahorrante (los capitalistas nacionales y extranjeros) a reducir la capacidad de presión de las clases bajas, eufemismo que quiere decir que el sistema considera necesario introducir mecanismos de control de la actividad política y sindical. El modelo funciona pero es excluyente.

c) En los últimos tiempos, las barreras percibidas inicialmente han sido seriamente cuestionadas por una visión más optimista, por la que si bien es cierto el ingreso tiende a concentrarse en los países en que el desarrollo económico es mayor, también lo es que incluso en los países en desarrollo las clases bajas han experimentado una mejora de su situación económica en términos absolutos. El debate sin duda está todavía abierto con respecto a si efectivamente ha habido mejora o no y aun cuando el poder adquisitivo de los trabajadores industriales de algunos países como Brasil y Chile ha disminuido en términos relativos, para muchos de los migrantes a las ciudades (frecuentemente de origen campesino y que no trabajan en el sector formal de la economía), el desarrollo económico ha constituido un mejoramiento en su nivel de vida.

De todas formas y teniendo como trasfondo esta polémica se pueden formular algunas cuestiones relevantes. Es muy claro en el proceso ocurrido durante las últimas décadas que las sociedades de la región no han permanecido estáticas. Los cambios han sido profundos en muchos aspectos y en particular con respecto a la movilidad inducida por transformaciones sectoriales de la economía. Registrar estas transformaciones y otorgarles una significación dentro del proceso global de transformación parece una etapa previa necesaria para cualquier evaluación.

De los datos de que se dispone puede afirmarse que en las dos décadas mencionadas han ocurrido muchos cambios en la estructura productiva y ocupacional de la región: un marcado desarrollo económico, la expansión heterogénea del capitalismo, la difusión aunque muy selectiva de la modernización. Los principales cambios sufridos por la organización social del trabajo son los siguientes:

a) Cambios en la composición sectorial de la fuerza de trabajo, disminución relativa de la ocupación en el sector primario y crecimiento de los sectores secundario y terciario. Todo ello es ya un lugar común, y en cuanto a la disminución del sector primario, es un proceso ya estudiado ampliamente, incluso en los países desarrollados.

b) Cambios en la proporción en que se hallan representados los estratos medios y altos. Proliferación de ocupaciones de carácter no manual, técnicos, profesionales, gerentes, directivos de empresas, ocupaciones en tareas administrativas, etc.

c) Cambios en el carácter dependiente de la fuerza de trabajo. Creciente grado de salarización de los trabajadores en todos los sectores productivos y a todos los niveles ocupacionales, aunque al parecer este proceso se ha dado con mucho mejor intensidad en los sectores secundario y terciario que en el sector

primario, o mejor dicho en los sectores de la producción en los cuales las ventajas del tamaño de la empresa son relevantes.

Los tres aspectos anotados constituyen el punto de partida o conjunto de hipótesis iniciales para el análisis que sigue a continuación.

En el cuadro 2 figura la distribución ocupacional constitutiva de la población económicamente activa para la década de 1960 en algunos países de América Latina. La situación evidenciada por el cuadro durante el año 1960 expresa, en líneas generales, el grado relativo de modernización y desarrollo de la estructura ocupacional de la región y sus variaciones internas al comienzo del periodo que se examina. A su vez la comparación con la década de 1970 permite observar las transformaciones intra e intersectoriales que afectan la estructura ocupacional y en consecuencia la movilidad inducida por razones estructurales.

1. Los estratos inferiores del sector primario

En todos los países decrece la población ocupada en el sector primario; en algunos de ellos la reducción no es sólo relativa sino también absoluta. Se trata de ocupación principalmente agrícola compuesta en su casi totalidad por los estratos bajos del sector primario y en muy pequeña medida por estratos medios o altos.³³

Obviamente, más que destacar los aspectos comunes a todos los países de la región vale la pena apuntar a las diferencias que existen entre ellos. Sin embargo, el lector debe estar prevenido sobre la debilidad de los datos empleados aquí con respecto a los estratos bajos en la agricultura, especialmente a causa del alto porcentaje de miembros de la clase baja que figuran con sector de actividad "desconocido", probablemente campesinos. De todas formas, dejando de lado los países en que este problema alcanza un grado irreparable, notamos que los países que registran un descenso mayor en las ocupaciones bajas del sector primario de 1960 a 1970 son Honduras, Nicaragua, Venezuela. (Véase el gráfico 2.) En Brasil, Chile, Panamá y Perú el estrato bajo en el sector primario experimentó un descenso un tanto menor pero que se va aproximando al de aquellos países.³⁴

Argentina y Uruguay se ubican en el otro extremo de la distribución registrándose en el primero de ellos un descenso mínimo que alcanza al 1.7% en Argentina y es casi cero en Uruguay.

Un tercer grupo lo componen países como Guatemala y Paraguay, que registran a su vez niveles intermedios de reducción del estrato bajo en el sector primario. Por último, Colombia, El Salvador, México y República Dominicana,

³³ Esta afirmación debe tomarse con precaución, pues la distinción entre clase media y clase baja en las actividades primarias se identifica con la existente entre el empleador y todas las demás categorías ocupacionales, lo que puede llevar a asignar un número mayor de personas a la clase baja al incluir a los trabajadores agrícolas que ocupan sólo fuerza de trabajo familiar pero con productividad alta.

³⁴ El descenso pronunciado de Honduras corresponde a un período de 15 años y no de 10 como en casi todos los países, y debe atribuirse en parte a las diferencias de la categoría "sin información", que puede estar contribuyendo a un descenso artificial de la ocupación baja en el sector primario (véase nuevamente el cuadro 2).

Cuadro 2

ESTRUCTURA OCUPACIONAL EN ALGUNOS PAISES LATINOAMERICANOS, 1950, 1960 Y 1970

	Argentina			Bolivia		Brasil		
	1950	1960	1970	1950	1970	1950	1960	1970
I. 1. <i>Estratos medios y superiores, total</i>	35.9	36.6	38.2	7.6	19.3	15.2	15.3	18.6
I. 2. <i>Estrato medio y superior en ocupaciones secundarias y terciarias</i>	27.8	31.4	32.4	6.8	16.5	13.2	14.5	17.9
a) Empleadores	8.9	8.2	4.3	2.3	0.8	1.8	1.8	0.8
b) Gerentes	—	1.1	4.2	0.4	1.7	—	2.6	1.4
c) Profesionales independientes	1.3	0.7	1.2	0.3	0.7	0.4	0.7	0.5
d) Profesionales dependientes	2.0	4.7	5.5	1.2	4.9	—	2.5	4.0
e) Cuenta propia en el comercio	0.6	2.4	4.4	—	3.6	2.5	0.3	2.9
f) Oficinistas, vendedores y similares	15.0	14.3	12.7	2.6	4.7	8.5	6.6	8.4
I. 3. <i>Estrato medio y superior en ocupaciones primarias</i>	8.1	3.4	1.3	0.8	0.5	2.0	—	0.7
I. 4. <i>Estrato medio y superior sin ocupación especificada</i>	—	1.6	4.5	—	2.3	—	0.8	—
II. <i>Estrato inferior en ocupaciones secundarias</i>	39.7	30.8	34.0	13.3	21.5	19.3	22.0	21.0
a) Asalariados	—	26.5	27.5	—	12.5	—	14.7	15.0
b) Cuenta propia y familiares no remunerados	—	4.3	6.6	—	9.0	—	7.3	6.0
III. <i>Estrato inferior en ocupaciones terciarias</i>	5.3	8.9	9.9	6.5	6.1	5.0	6.9	9.5
a) Asalariados	—	8.3	9.1	—	5.3	—	6.5	9.2
b) Cuenta propia y familiares no remunerados	—	0.6	0.9	—	0.7	—	0.4	0.4
IV. <i>Estrato inferior en ocupaciones primarias</i>	19.1	14.9	13.1	72.6	44.0	60.5	49.2	44.1
a) Asalariados	15.9	9.5	7.8	28.7	7.8	21.4	13.7	11.6
b) Cuenta propia y familiares no remunerados	3.2	5.4	5.3	43.9	36.2	39.1	35.5	32.5
V. <i>Estrato inferior sin ocupación especificada</i>	—	8.1	3.6	—	8.3	—	6.6	—
VI. <i>Otros</i>	—	0.7	0.6	—	0.9	—	0.1	6.8

Cuadro 2 (continuación 1)

	Colombia			Costa Rica			Chile		
	1950	1960	1970	1950	1960	1970	1950	1960	1970
I. 1. <i>Estratos medios y superiores, total</i>	21.9	23.6	26.8	22.3	22.1	24.1	21.4	22.1	29.0
I. 2. <i>Estrato medio y superior en ocupaciones secundarias y terciarias</i>	12.3	17.6	20.5	14.1	19.5	23.5	20.7	20.1	25.4
a) Empleadores	1.3	2.1	3.6	1.9	1.5	0.5	1.3	0.9	2.3
b) Gerentes	1.3	2.1	1.0	0.3	1.0	1.3	0.7	1.4	1.2
c) Profesionales independientes	0.5	0.5	0.7	0.4	0.4	0.4	0.8	0.6	0.6
d) Profesionales dependientes	1.7	3.1	3.9	2.9	4.5	6.9	3.4	4.4	5.9
e) Cuenta propia en el comercio	3.9	3.1	2.7	1.9	3.2	3.2	5.8	3.7	3.6
f) Oficinistas, vendedores y similares	3.6	6.7	8.6	6.7	8.9	10.4	8.7	9.1	11.6
I. 3. <i>Estrato medio y superior en ocupaciones primarias</i>	9.6	6.0	2.8	8.2	2.0	0.3	0.7	0.4	0.7
I. 4. <i>Estrato medio y superior sin ocupación especificada</i>	—	—	3.5	—	0.6	0.3	—	1.6	2.9
II. <i>Estrato inferior en ocupaciones secundarias</i>	24.2	19.2	20.9	26.9	18.2	25.8	42.1	32.6	31.8
a) Asalariados	—	13.2	16.1	—	14.4	22.2	—	26.1	24.9
b) Cuenta propia y familiares no remunerados	—	6.0	4.8	—	3.8	3.6	—	6.5	6.9
III. <i>Estrato inferior en ocupaciones terciarias</i>	7.3	11.0	10.5	4.4	9.7	12.3	7.6	13.3	10.6
a) Asalariados	—	10.2	10.0	—	9.2	11.8	—	12.2	9.7
b) Cuenta propia y familiares no remunerados	—	0.8	0.5	—	0.5	0.5	—	1.1	0.9
IV. <i>Estrato inferior en ocupaciones primarias</i>	46.6	41.9	25.7	46.4	44.3	36.3	28.9	29.5	22.0
a) Asalariados	24.5	20.4	17.7	32.4	24.5	21.1	20.5	21.4	14.6
b) Cuenta propia y familiares no remunerados	22.1	21.6	8.0	14.0	19.8	15.2	8.4	8.1	7.4
V. <i>Estrato inferior sin ocupación especificada</i>	—	—	15.8	—	5.7	1.4	—	2.7	4.7
VI. <i>Otros</i>	—	4.2	0.3	—	—	—	—	0.3	1.3

Cuadro 2 (continuación 2)

	<i>Ecuador</i>			<i>El Salvador</i>			<i>Guatemala</i>		
	1950	1960	1970	1950	1960	1970	1950	1960	1970
I. 1. <i>Estratos medios y superiores, total</i>	10.5	15.0	18.7	10.5	12.2	13.6	7.7	12.3	11.8
I. 2. <i>Estrato medio y superior en ocupaciones secundarias y terciarias</i>	9.7	12.4	16.4	8.6	10.9	11.7	6.0	9.0	11.0
a) Empleadores	0.4	0.7	2.1	1.0	0.7	0.4	0.9	1.2	0.8
b) Gerentes	1.2	0.2	0.5	0.2	0.2	0.6	0.3	1.4	1.3
c) Profesionales independientes	0.4	0.4	0.3	0.3	0.2	0.2	0.2	0.2	0.3
d) Profesionales dependientes	1.5	2.5	3.5	1.4	1.8	2.1	1.3	2.3	2.6
e) Cuenta propia en el comercio	2.5	4.4	4.4	2.4	3.4	3.7	0.9	0.8	1.7
f) Oficinistas, vendedores y similares	3.7	4.2	5.5	3.3	4.6	4.7	2.4	3.1	4.3
I. 3. <i>Estrato medio y superior en ocupaciones primarias</i>	0.8	1.7	0.5	1.9	1.1	0.8	1.7	3.2	0.5
I. 4. <i>Estrato medio y superior sin ocupación especificada</i>	—	0.9	1.8	—	0.2	1.1	—	0.1	0.3
II. <i>Estrato inferior en ocupaciones secundarias</i>	29.2	20.8	22.0	20.4	17.2	15.6	15.7	20.0	23.2
a) Asalariados	—	10.6	13.4	—	12.7	11.2	—	11.4	13.2
b) Cuenta propia y familiares no remunerados	—	10.1	8.6	—	4.5	4.4	—	8.6	9.9
III. <i>Estrato inferior en ocupaciones terciarias</i>	9.2	6.9	7.0	6.5	7.9	6.4	15.7	6.1	6.8
a) Asalariados	—	6.0	6.0	—	7.3	5.9	—	5.6	6.3
b) Cuenta propia y familiares no remunerados	—	0.8	1.0	—	0.6	0.4	—	0.5	0.5
IV. <i>Estrato inferior en ocupaciones primarias</i>	51.1	55.8	45.7	62.6	61.7	45.6	60.9	61.1	56.3
a) Asalariados	20.7	22.4	16.7	31.9	37.8	23.2	20.3	30.3	20.1
b) Cuenta propia y familiares no remunerados	30.4	33.4	29.0	30.7	23.9	22.3	40.6	30.8	36.2
V. <i>Estrato inferior sin ocupación especificada</i>	—	1.5	—	—	0.9	18.7	—	0.3	1.9
VI. <i>Otros</i>	—	0.1	—	—	0.1	0.1	—	0.1	0.1

Cuadro 2 (continuación 3)

	<i>Honduras</i>			<i>México</i>		<i>Nicaragua</i>	
	1950	1960	1970	1960	1970	1960	1970
I. 1. <i>Estratos medios y superiores, total</i>	5.1	10.9	20.6	21.1	24.4	14.7	19.2
I. 2. <i>Estrato medio y superior en ocupaciones secundarias y terciarias</i>	3.9	9.6	15.6	19.9	22.4	13.0	15.9
a) Empleadores	(0.7)	0.3	2.5	9.6	4.5	0.5	1.1
b) Gerentes	0.6	0.6	1.0	0.5	1.5	0.2	0.8
c) Profesionales independientes	0.2	0.1	0.2	0.1	0.8	0.5	0.5
d) Profesionales dependientes	0.2	2.1	3.4	3.4	3.6	2.0	3.4
e) Cuenta propia en el comercio	—	2.7	2.9	—	2.9	4.7	4.1
f) Oficinistas, vendedores y similares	1.7	3.8	5.6	6.3	9.2	5.0	5.9
I. 3. <i>Estrato medio y superior en ocupaciones primarias</i>	(0.6)	0.8	4.7	0.8	0.8	1.7	1.6
I. 4. <i>Estrato medio y superior sin ocupación especificada</i>	—	0.5	0.3	0.4	1.2	—	1.7
II. <i>Estrato inferior en ocupaciones secundarias</i>	7.2	10.6	19.0	17.6	21.7	17.8	20.8
a) Asalariados	—	7.2	13.0	17.2	17.4	12.4	14.5
b) Cuenta propia y familiares no remunerados	—	3.4	6.0	0.4	4.3	5.5	6.2
III. <i>Estrato inferior en ocupaciones terciarias</i>	(5.2)	8.0	6.4	7.5	6.2	9.1	10.6
a) Asalariados	—	7.5	6.0	7.4	5.0	8.1	9.3
b) Cuenta propia y familiares no remunerados	—	0.5	0.4	0.1	1.2	1.0	1.2
IV. <i>Estrato inferior en ocupaciones primarias</i>	83.1	65.6	51.4	20.8	34.7	57.8	44.3
a) Asalariados	21.0	17.8	16.0	—	17.8	28.7	20.7
b) Cuenta propia y familiares no remunerados	(62.1)	47.8	35.4	—	16.8	29.1	23.6
V. <i>Estrato inferior sin ocupación especificada</i>	—	4.7	1.4	33.0	12.6	—	5.1
VI. <i>Otros</i>	—	0.2	1.2	—	0.4	0.5	0.1

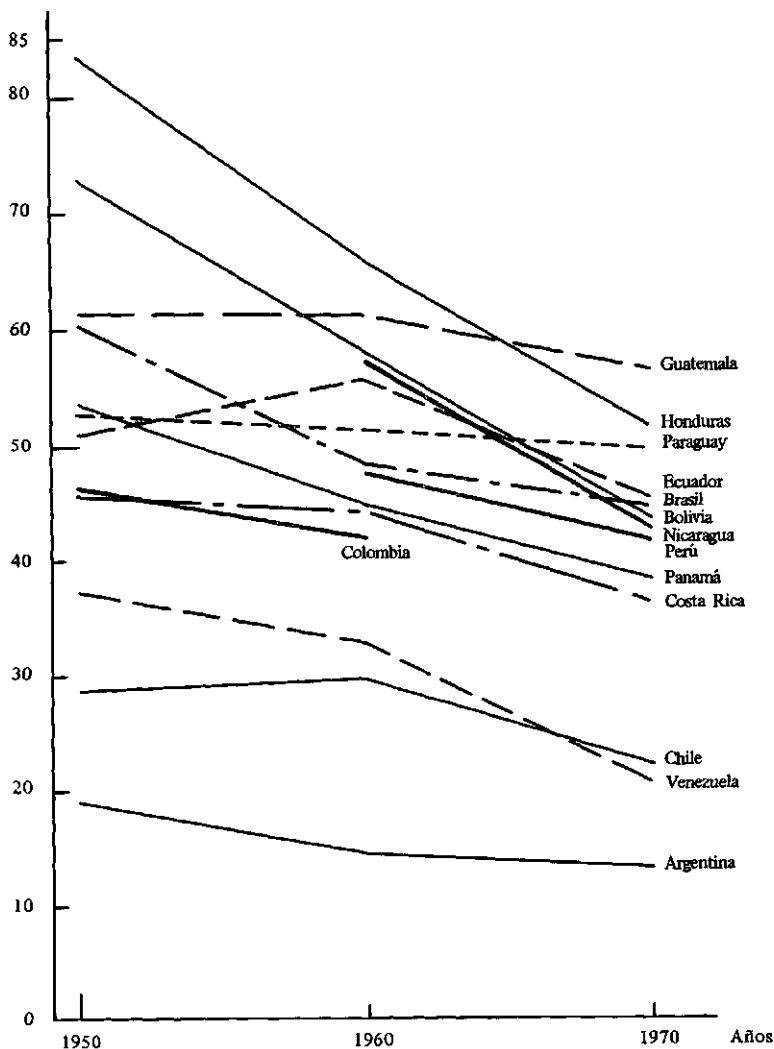
Cuadro 2 (continuación 4)

	Panamá			Perú		Paraguay		
	1950	1960	1970	1960	1970	1950	1960	1970
I. 1. <i>Estratos medios y superiores, total</i>	15.2	20.4	23.4	18.1	23.2	14.2	14.3	15.7
I. 2. <i>Estrato medio y superior en ocupaciones secundarias y terciarias</i>	14.6	16.8	22.6	16.4	21.1	12.1	11.9	14.0
a) Empleadores	1.2	1.3	1.0	0.8	0.3	2.9	1.2	1.4
b) Gerentes	0.9	1.7	2.6	1.1	1.5	0.4	0.3	0.4
c) Profesionales independientes	0.5	0.3	0.3	0.6	0.6	0.5	0.6	0.6
d) Profesionales dependientes	3.6	4.5	5.6	2.6	5.6	2.0	2.6	3.1
e) Cuenta propia en el comercio	1.4	0.9	1.3	5.5	5.4	2.2	2.7	3.1
f) Oficinistas, vendedores y similares	7.0	8.1	11.7	5.8	7.7	6.1	4.5	5.3
I. 3. <i>Estrato medio y superior en ocupaciones primarias</i>	0.6	0.6	0.2	1.2	0.3	2.1	1.3	0.6
I. 4. <i>Estrato medio y superior sin ocupación especificada</i>	—	3.0	0.6	0.5	1.8	—	1.1	1.1
II. <i>Estrato inferior en ocupaciones secundarias</i>	29.4	17.0	24.6	20.3	23.4	21.9	21.5	23.8
a) Asalariados	—	12.8	19.1	12.2	14.7	—	11.3	13.2
b) Cuenta propia y familiares no remunerados	—	4.2	5.5	8.1	8.7	—	10.2	10.6
III. <i>Estrato inferior en ocupaciones terciarias</i>	6.4	11.1	13.2	9.0	8.2	11.0	7.9	7.9
a) Asalariados	—	9.7	11.1	8.3	7.6	—	7.3	6.9
b) Cuenta propia y familiares no remunerados	—	1.4	2.0	0.7	0.6	—	0.6	0.9
IV. <i>Estrato inferior en ocupaciones primarias</i>	53.5	44.5	38.3	47.6	41.6	52.9	51.4	49.5
a) Asalariados	5.6	6.5	7.2	15.0	10.0	5.6	7.4	9.5
b) Cuenta propia y familiares no remunerados	47.3	38.0	31.1	32.6	31.6	47.3	44.0	40.0
V. <i>Estrato inferior sin ocupación especificada</i>	—	—	0.6	1.3	3.5	—	4.9	3.1
VI. <i>Otros</i>	—	—	—	3.8	0.2	—	0.1	0.2

Cuadro 2 (conclusión)

	<i>República Dominicana</i>		<i>Venezuela</i>			<i>Uruguay</i>	
	1960	1970	1950	1960	1970	1960	1970
I. 1. <i>Estratos medios y superiores, total</i>	13.6	18.2	18.2	24.8	31.3	35.8	35.0
I. 2. <i>Estrato medio y superior en ocupaciones secundarias y terciarias</i>	11.8	12.2	16.3	23.9	29.4	30.7	30.7
a) Empleadores	0.4	1.0	2.0	2.8	0.3	5.5	4.8
b) Gerentes	0.3	0.2	1.2		2.5	0.7	
c) Profesionales independientes	0.3	0.3	0.6	0.4	0.6	1.3	1.1
d) Profesionales dependientes	2.4	1.9	12.9	4.8	6.8	4.2	6.4
e) Cuenta propia en el comercio	3.7	1.9	4.1	5.4	5.3	2.6	3.6
f) Oficinistas, vendedores y similares	4.7	6.8	5.5	10.5	14.0	16.4	14.8
I. 3. <i>Estrato medio y superior en ocupaciones primarias</i>	0.5	1.2	1.9	0.9	0.1	2.6	1.4
I. 4. <i>Estrato medio y superior sin ocupación especificada</i>	1.3	4.8	-	-	1.8	2.5	2.9
II. <i>Estrato inferior en ocupaciones secundarias</i>	13.9	11.7	33.8	26.0	26.8	29.3	30.1
a) Asalariados	10.0	7.5	-	-	19.1	24.1	-
b) Cuenta propia y familiares no remunerados	3.9	4.2	-	-	7.7	5.2	-
III. <i>Estrato inferior en ocupaciones terciarias</i>	6.6	4.6	10.6	11.4	11.3	12.9	10.7
a) Asalariados	5.7	4.2	-	-	9.7	11.5	-
b) Cuenta propia y familiares no remunerados	0.7	0.3	-	-	1.6	1.4	-
IV. <i>Estrato inferior en ocupaciones primarias</i>	62.2	29.9	37.4	32.7	20.7	14.3	14.9
a) Asalariados	15.2	11.6	14.5	7.8	5.7	8.7	-
b) Cuenta propia y familiares no remunerados	47.0	18.4	22.9	24.9	15.0	5.6	-
V. <i>Estrato inferior sin ocupación especificada</i>	3.9	31.1	-	-	8.4	7.6	7.1
VI. <i>Otros</i>	-	4.6	-	5.1	1.5	0.1	1.2

Gráfico 2
 EL ESTRATO BAJO DEL SECTOR PRIMARIO, 1950, 1960 Y 1970
 (Porcentajes)



Fuente: Centro Latinoamericano de Demografía (CELADE), programa sobre "Operación de muestras de censos" (OMUECE), Santiago de Chile.

presentan datos suficientemente confiables en virtud del alto número de "sin identificación" o bien debido a que las variaciones censales han modificado los criterios de clasificación ocupacional.

Aunque la reducción del sector primario afecta a todos los países, las diferencias encontradas que abarcan desde el pronunciado descenso ocurrido en Chile y Venezuela en apenas una década hasta la estabilidad casi total de los países con niveles de desarrollo relativo más alto, indican la gran heterogeneidad del proceso, heterogeneidad que se debe al nivel de modernización alcanzado, al tamaño del estrato en el punto de partida o, como parece ser el caso chileno, al grado de movilización política.

Asimismo, cabe señalar el fenómeno de asincronía del proceso de transformación del tamaño del estrato bajo en el sector primario, que se observa al examinar los datos de Germani para 1950 (véase de nuevo el gráfico 2). Pocos países perdieron más campesinos en los años cincuenta que en la década siguiente, fenómeno que no es sorprendente si se considera que el proceso de urbanización en América Latina se agudizó en los años sesenta. Además parece haberse creado cierta similitud entre los países. Mientras que en 1950 en América Latina había países con más de 80% de campesinado y otros con menos de 20%, en 1970 el abanico se estrechó concentrándose los países entre un 55 y un 15%. Chile, por ejemplo, había ya llegado a tener un campesinado relativamente pequeño en 1950 y no perdió mucho antes de 1970. Por el contrario, países como Bolivia en 1976, y Honduras, en 1974, cuyas masas campesinas eran muy grandes en 1950, perdieron cerca del 40% del tamaño inicial de su estrato.

Varios factores determinan la transferencia de parte de la población económicamente activa de un sector a otro; por un lado están la atracción del área urbana y del trabajo industrial —no sólo por motivos económicos— y ciertos factores de rechazo del campo y del trabajo rural. Mientras el producto industrial creció más rápidamente que el agrícola,³⁵ el mismo aumento del producto agrícola implicó cambios en las estructuras agrarias que hicieron superflua parte de la fuerza de trabajo disponible.

Respecto de los cambios internos al sector agrícola, existen quizá más hipótesis que datos. Se ha dado mucho énfasis a la proletarianización del pequeño campesino; en efecto los estudios respectivos la señalan como un fenómeno de gran importancia en el campo latinoamericano, y la atribuyen, especialmente en el decenio de 1960, a la tendencia alcista de los precios mundiales de los productos agrícolas de exportación, a la expansión de las empresas transnacionales al campo, a la innovación en materia de nuevos paquetes tecnológicos, al papel que el estado le asigna a la inversión en el sector rural, y por último, a la expansión de la demanda interna a raíz de la urbanización creciente de los países latinoamericanos.³⁶ No obstante, si se toma una definición estricta de proletarianización, es decir, el paso del estrato de pequeño campesino independiente al de

³⁵ La alteración de la estructura productiva se tradujo en un continuo incremento de la participación de la industria, que creció entre 1960 y 1970 de un 20.3 a un 23.0%, en tanto que la producción agrícola disminuyó de un 18.2 a 14.9%. (CEPAL, *El desarrollo económico y social y las relaciones externas de América Latina*, E/CEPAL/AC/70/2, febrero de 1972.)

³⁶ John Durston, *op. cit.*

campesino asalariado, los resultados no son tan definitivos como se explicará más adelante.

Pero la tendencia a la concentración parece ser dominante; tanto los censos, como los trabajos del CIDA,³⁷ y otros trabajos disponibles a nivel nacional, parecen indicar que en América Latina existe una tendencia hacia la concentración de los recursos. Al parecer, se ha ensanchado la categoría de las empresas subfamiliares como, también, las que absorben menos de dos hombres por año de trabajo y que son incapaces de sostener la familia del usuario. También parece haberse ensanchado el estrato de los trabajadores temporales, requeridos sólo en períodos de cosecha, siembra y en las otras operaciones intensivas en mano de obra, y, por último, habría aumentado también el estrato del desempleo abierto.

Sin embargo, la salarización no ha significado la desaparición de las empresas campesinas;³⁸ se ha señalado repetidamente que la expansión de las empresas capitalistas productoras de productos de exportación que requieren mano de obra sólo estacional resulta funcional a una economía mixta. La empresa campesina es en parte dependiente del cultivo directo y en parte del trabajo asalariado de sus miembros.³⁹

Mucho más seguros —sin por ello ser conclusivos— son los datos sobre concentración de los recursos naturales y financieros, tierra y maquinaria, que probablemente acompañó el proceso de modernización agrícola, y que se ha dado con más intensidad en las zonas de mayor crecimiento del producto agrícola que en las áreas estancadas. Sin embargo, tampoco hay datos concluyentes al respecto, ya que los censos agropecuarios no reflejan estos procesos en su verdadera intensidad, en parte porque no se ha concentrado la propiedad sino más bien el uso de la tierra, y más el capital que la tierra. Además, como se sabe, intervienen en la distribución de la tierra, factores ajenos a la estructura agrícola, como las posibilidades de emigración a la ciudad, o bien las políticas públicas o de tenencia de la tierra.

³⁷CIDA, *La tenencia de la tierra en América Latina*, México, 1967.

³⁸Se define campesino en el sentido del término, ya que en casi ninguna parte de América Latina existen aún empresas campesinas propiamente tales, es decir, de subsistencia. Los campesinos del altiplano boliviano trabajan en Santa Cruz para la zafra del algodón y del azúcar; los de Oxaca viajan hasta Sinaloa, para completar el muy insuficiente ingreso proveniente de la explotación de sus campos, etc.

³⁹Brandão Lopes, Juárez R. "Do latifúndio a empresa", *Caderno CEBRAP*, N° 26, São Paulo, Brasil, 1976. Este trabajo señala las diferencias regionales de las organizaciones productivas y en especial se agrega a las tipologías ya conocidas (latifundio, minifundio, empresas capitalistas, etc.), una diferenciación entre las zonas comerciales antiguas o modernas y las zonas de bajo mercantilismo, antiguas o modernas. El autor demuestra asimismo que se obtiene así una explicación más satisfactoria de las formas organizativas asociadas a la penetración del capitalismo. Sa, Francisco, "O desenvolvimento da agricultura nordestina e a função das actividades de subsistência", *Estudos CEBRAP*, III, São Paulo, Brasil, 1974, sostiene que el modelo de desarrollo de la sociedad brasileña, si bien por una parte comprende componentes modernizantes, por otra reafirma formas productivas y de relaciones sociales de tipo arcaico. El excepcional dinamismo de la economía rural del nordeste no es ajeno a características primitivas de la producción y éstas se han mantenido no por constituir "obstáculos al desarrollo" o sobrevivir por efectos de la inercia, sino que han sido una respuesta al crecimiento del mercado urbano y al proceso de industrialización.

Por último, en relación con la esperada desaparición de las relaciones no capitalistas hay que agregar que aun en las empresas que, por su aprovechamiento de los recursos existentes y por su relación con el mercado, pueden llamarse capitalistas, han existido hasta hace algunos años y todavía sobreviven, relaciones de trabajo que no son puramente salariales, lo cual habla en favor de la flexibilidad de la empresa capitalista.⁴⁰

Es obvio que los cambios en las estructuras agrícolas señalados en esta sección han tenido importantes efectos en la estratificación social del campo. Desgraciadamente los datos de los censos de población son muy incompletos. Al carecer de información sobre el tamaño de la empresa en uso, o siquiera la propiedad, sólo conocemos el porcentaje de la PEA agrícola correspondiente a los empleadores. Además, la clasificación ocupacional que adoptamos sólo distingue entre los grandes estratos rurales, simplificando excesivamente la diferenciación y estratificación rural en toda su complejidad.

Como puede apreciarse en los gráficos 3 y 4, en el transcurso de las dos décadas, el porcentaje de los trabajadores asalariados sobre el total de la población económicamente activa en el estrato bajo del sector primario se ha reducido en la mayor parte de los países. Sin embargo, pruebas en contrario también se dan en un número considerable de países entre 1950 y 1960; en Chile, Panamá, Paraguay, Honduras y Guatemala, si los datos son confiables, ello habría ocurrido no obstante la reforma agraria, es decir, en 5 de los 10 países considerados.

Entre 1960 y 1970 hubo una tendencia al crecimiento de la categoría de trabajadores asalariados sobre el total del estrato en Brasil, Costa Rica, Chile, Guatemala y Perú. Los datos de Guatemala, pese a la transformación habida en ese país, no son plenamente confiables. Entre 1950 y 1970, Bolivia experimentó un decrecimiento marcado en la proporción de asalariados, debido probablemente, al igual que en el caso de Chile en la década de 1960, al proceso de reforma agraria.

En general, entonces, los datos no indican que se haya dado en América Latina el violento proceso de proletarización que describen algunos de los más recientes estudios sobre sociología agrícola en la región, si por esto se entiende el crecimiento de la categoría asalariada en la población agrícola total. Por otro lado, cabe destacar pruebas en contrario, como la campesinización del sector agrícola que ha aumentado en la mayoría de los países. Sin embargo, estos datos no pueden ser considerados sin alguna precaución. En efecto, ya hemos dicho que la información disponible, sobre todo la que se refiere al sector agrícola y de manera especial a la categoría de los trabajadores familiares no remunerados, es de reducida confiabilidad. Además, a raíz de la gran variedad de relaciones de tenencia de la tierra existente en América Latina como en todos los países de larga historia agraria, no se dan sino muy raramente en la región los tipos ideales

⁴⁰Un trabajo sobre la modernización capitalista en el agro chileno, reveló que cuanto mayor la orientación hacia el mercado externo en un continuo mercado local, regional, nacional e internacional, el ritmo con que las dimensiones internas de la empresa se modernizaban era el siguiente: mecanización, racionalización productiva (tecnificación) y, por último las relaciones sociales. A. Gurrieri, y C. Filgueira, "Problemas sociales que pueden afectar la utilización de los recursos naturales", en *Revista Mexicana de Sociología*, No 2, México, 1967.

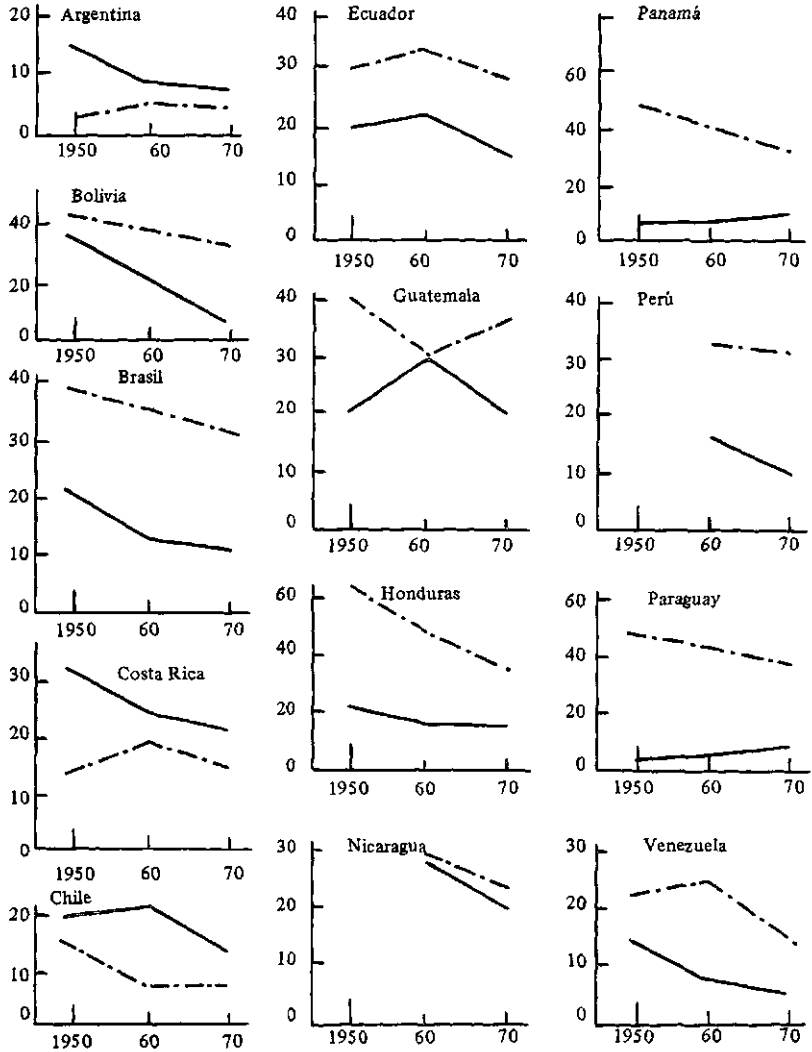
Gráfico 3

ASALARIADOS Y TRABAJADORES POR CUENTA PROPIA EN ACTIVIDADES AGRICOLAS SOBRE EL TOTAL DE LA PEA, EN ALGUNOS PAISES DE AMERICA LATINA, 1950, 1960 Y 1970

(Porcentajes)

— % de asalariados en actividades primarias

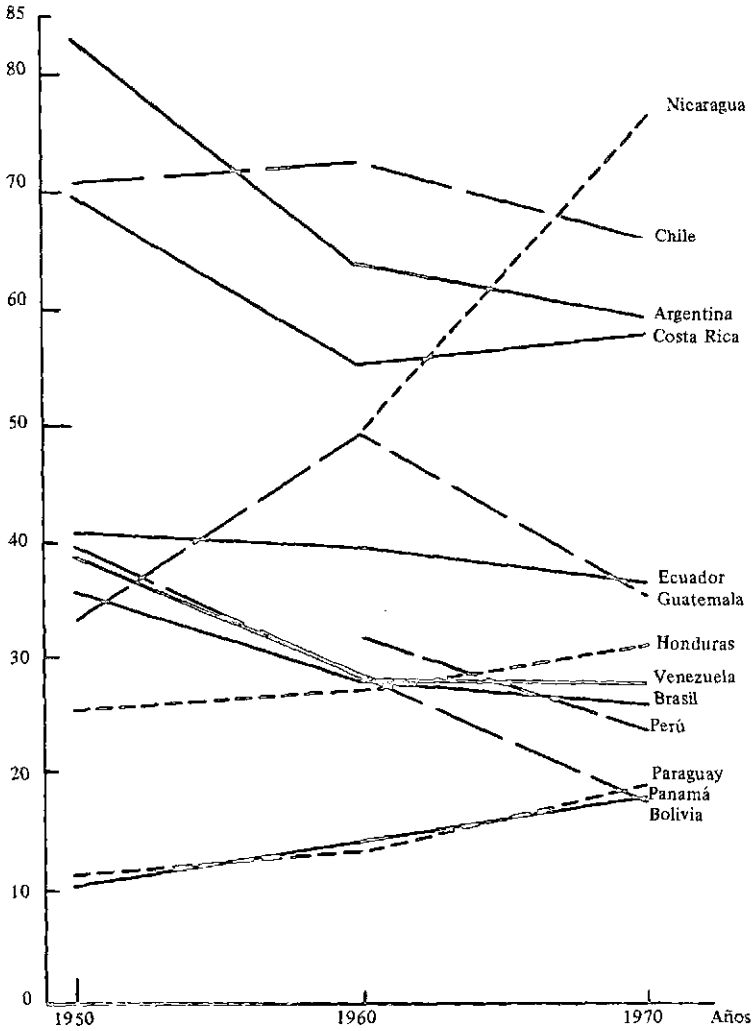
- - - % de trabajadores por cuenta propia en actividades primarias



Fuente: Centro Latinoamericano de Demografía, programa sobre "Operación de muestras de censos" (OMUECE), Santiago de Chile.

Gráfico 4
**PORCENTAJE DE ASALARIADOS EN EL TOTAL DEL ESTRATO INFERIOR,
 EN ACTIVIDADES PRIMARIAS, 1950, 1960 Y 1970**

(Porcentajes)



Fuente: Centro Latinoamericano de Demografía, programa sobre "Operación de muestras de censos" (OMUECE), Santiago de Chile.

de trabajador asalariado, de campesino independiente y de trabajador familiar no remunerado, según los cuales se guía la encuesta censal.

Las estrategias de supervivencia de los trabajadores independientes en condiciones de crisis de la economía campesina actual se basan en la disponibilidad de la fuerza de trabajo familiar para desempeñar diferentes ocupaciones en el curso del año. Por ejemplo, el campesino y su hijo mayor van a trabajar en la cosecha de los productos de exportación tropicales o las mujeres jóvenes que han inmigrado a la ciudad regresan a sus pueblos para las cosechas en los campos de su propia familia. Todos estos casos de ocupaciones múltiples, si así podemos llamarlas, se han expandido considerablemente en la historia contemporánea de la América Latina. Y los censos, a menos que no indaguen con más detalle respecto de la organización del trabajo en la familia en el curso del año agrícola, muy difícilmente pueden ser sensibles a esta variedad de ocupaciones y, por lo tanto, con facilidad caen en la sobrestimación de una categoría con respecto a la otra.

En conclusión, sobre la base de los datos disponibles, no se puede afirmar que no haya habido proceso de proletarianización del campesinado en la región en los últimos años; sí se puede decir que ese proceso no se ha traducido en un cambio radical en la composición ocupacional registrada en las publicaciones censales. Ellas, por el contrario, parecen indicar que en América Latina se ha dado más bien un proceso de campesinización que de proletarianización. Pero, repetimos, los datos de los censos de población no son los mejores instrumentos para estudiar el fenómeno de la proletarianización.

2. Los estratos bajos en el sector secundario

La proporción en que se encuentran representados los estratos inferiores en el sector secundario (obreros industriales y sector artesanal) refleja la heterogeneidad de América Latina en cuanto al avance del proceso de industrialización (véase nuevamente el cuadro 2). A su vez, dicha proporción pone de manifiesto las pautas de crecimiento ocupacional del sector secundario, divergentes notoriamente según se trate de los países de industrialización temprana o de aquellos en que se registra el proceso de la 'nueva industrialización'. Nada de esto es nuevo, ya que reitera un hecho bien conocido a partir de los estudios de las formas que adquiere la industrialización en los países en desarrollo. Sus consecuencias sobre la organización de los roles productivos y de la estratificación social en el patrón latinoamericano divergen de las que se han hecho sentir en los países que han seguido el modelo clásico de la revolución industrial. Estas divergencias se manifiestan con mayor claridad en los países donde el proceso de industrialización ha sido tardío más que en aquellos que, como Argentina, Uruguay y Chile, lo han experimentado tempranamente.

En efecto, en esos tres países la composición de los estratos bajos en el sector secundario en relación a los estratos bajos en los sectores primario, terciario y sectores medios y altos se asemeja más a la de los países industrializados que a la del resto de los países latinoamericanos que se encuentran en un rápido proceso de industrialización.

La forma que adquieren estos procesos se manifiesta con mayor claridad cuando se analizan en forma dinámica los crecimientos relativos de los estratos

bajos en el sector secundario para el período 1960-1970. Considerada globalmente la región, el crecimiento de la ocupación industrial en este período alcanzó al 3.8%, superando al 2.7% del período 1950-1960. A su vez, según datos de la CEPAL, la participación de la ocupación industrial en el empleo total sufrió un leve incremento, pasando de 14.7% en 1960 al 16.4% en 1970.⁴¹

Si bien la ocupación industrial registró un crecimiento absoluto, esto no significa sin embargo que el crecimiento relativo de los estratos bajos en el sector secundario haya experimentado siempre un incremento relativo.

Según se aprecia en el cuadro 2, los estratos bajos en el sector secundario aumentaron en la mayor parte de los países de la región. Sus incrementos fueron mucho menores que los decrecimientos que experimentó el sector primario y tampoco guardan proporción con el proceso de urbanización. Los países de mayor crecimiento relativo fueron Costa Rica, Panamá, Honduras y México. Decreció o tendió a mantenerse estable la proporción de la ocupación en Brasil, Venezuela y Colombia, en tanto Guatemala y Paraguay presentaron crecimientos positivos aunque de mayor volumen. Por último, tanto los datos de Chile como del Uruguay muestran un estancamiento relativo.

Resulta difícil establecer la tendencia para Argentina dada la escasa información que registra el censo del año 1960. Sin embargo, los datos que presentó J. Llach⁴² indican que la ocupación en la industria manufacturera aumentó rápidamente a partir de 1947, reduciéndose desde 1960 a 1970, década con la cual se ensanchó el sector terciario, especialmente en el rubro de las actividades comerciales.

En forma totalmente *ad-hoc* es posible identificar cuatro agrupamientos de países que evidencian comportamientos similares.

a) El primer grupo está compuesto por un conjunto de países menos desarrollados de Centroamérica en que se registra un proceso de desarrollo industrial complementario. Costa Rica, El Salvador, Nicaragua y Panamá son aparentemente los países que más se beneficiaron con este proceso al presentar tasas anuales de crecimiento del producto manufacturero en el período 1960-1970 que variaron de un 11.1 a 8.1%, y que están entre las más altas de la región. Por lo menos acerca de los primeros países, puesto que con respecto a El Salvador y Nicaragua no disponemos de datos confiables, parece existir una correspondencia entre el crecimiento industrial y la ocupación relativa generada en el sector secundario inferior.

El Mercado Común Centroamericano parece haber cumplido en ese sentido un efecto decisivo en las transformaciones de la región centroamericana. Es así que el *Informe* de la CEPAL señala: i) que el comercio intrazonal aumentó del 6 al 25% del total entre 1960 y 1970; ii) que la absorción del abastecimiento zonal de manufacturas atendida con importaciones zonales pasó de un 9.2% a casi un 10%, y iii) que la participación de las exportaciones en el valor bruto de la producción industrial se elevó del 2 al 14%.⁴³

⁴¹ CEPAL, *op. cit.*, 1972.

⁴² J. José Llach, "Estructura ocupacional y dinámica del empleo en la Argentina. Sus particularidades, 1947-1960", *Desarrollo Económico*, vol. 17, N° 68, marzo de 1978, pp. 539-591.

⁴³ CEPAL, *El desarrollo latinoamericano y la coyuntura económica internacional*, vol. 2, E/CEPAL/981/Add.1, febrero de 1975.

b) El segundo grupo de países está compuesto por Brasil, Colombia y Venezuela, cuyo crecimiento y dinamismo económico le siguen en orden de importancia a los países incluidos en el primer grupo (tasas anuales de crecimiento del producto manufacturero de 7, 7.1 y 6%, respectivamente). Para este conjunto de países, sin embargo, no existe una relación positiva entre el crecimiento del producto manufacturero y el crecimiento proporcional de los estratos bajos en el sector secundario.

c) El tercer conjunto de países incluye los dos países que conjuntamente con Argentina han experimentado un proceso temprano de industrialización y en los que la estrechez del mercado parece haber provocado un freno al proceso de sustitución de importaciones. Refiriéndose al proceso de industrialización de América Latina, la CEPAL ha señalado que esas diferencias cuantitativas reflejan, especialmente en los últimos años, la dispar capacidad de los países para cubrir rubros más avanzados del proceso industrial. Los países grandes han avanzado en el proceso sustitutivo de bienes intermedios y bienes de capital, en tanto que el resto ha experimentado dificultades en algunos rubros de consumo duradero. Chile y Uruguay que avanzaron más tempranamente en la industrialización son buen ejemplo de estas dificultades, pues aunque tienen un grado de industrialización alto no pudieron progresar en el período al ritmo de los países grandes. Para estos países se registra un estancamiento en el crecimiento relativo de los estratos bajos en el sector secundario.

d) Finalmente, y aparte de todos los demás, corresponde mencionar a la Argentina, único país de industrialización temprana y mercado amplio que parece haber mantenido un cierto dinamismo en el crecimiento de los estratos bajos en el sector secundario a pesar de no haber registrado incrementos importantes en el producto manufacturero en el período 1960-1970. México, por su parte, registra un crecimiento importante de la ocupación baja en el sector secundario y no se ubica claramente en ninguno de los cuatro grupos anotados.

Obviamente, no es perfecta la correspondencia entre las tasas de crecimiento industrial y el crecimiento de los estratos bajos en el sector secundario que para el decenio se indicaba en el Informe de la CEPAL.⁴⁴ Los cuatro tipos antes señalados conjugan de diferente manera factores tecnológicos y productivos, orientación a diversos mercados (locales, regionales o internacionales), demandas diferenciales del Estado, tamaño variable de los mercados y grados diferentes de avance del proceso de sustitución de importaciones. Para explicar la falta de correspondencia perfecta entre el crecimiento del producto industrial y el crecimiento de este estrato ocupacional habría que tener en cuenta dichos factores en cada caso concreto, y en particular, la naturaleza y características de la industria que se expande en cada uno de ellos. Así, por ejemplo, los casos de industrialización en Centroamérica parecen corresponder a combinaciones dife-

⁴⁴ Solamente los casos extremos corresponden a una relación positiva. Aquellos países de nivel de crecimiento industrial más alto, como Costa Rica y Panamá, tienen altas tasas de crecimiento de las ocupaciones de nivel bajo en el sector secundario. Lo inverso ocurre con los de menor dinamismo; sin embargo, el comportamiento de los restantes países no demuestra una pauta igualmente positiva, lo que se debe atribuir al complejo de factores que está incidiendo en la medida global de crecimiento industrial, CEPAL, *op. cit.*, 1975.

rentes en la intensidad del capital y de la mano de obra en comparación con países del grupo b), como Brasil, Colombia y Venezuela.⁴⁵

Cuando se comparan las transformaciones en las ocupaciones secundarias, ya se trate de la condición de asalariado o del trabajador por cuenta propia, surgen igualmente diferencias importantes. Cuanto más avanzado sea el proceso de industrialización, menor será la proporción de actividad por cuenta propia o el tipo de trabajo familiar sin remuneración. Prolifera ese tipo de ocupaciones en países más rezagados, como Ecuador y Paraguay, donde se registran proporciones del orden del 40% o más del total de las ocupaciones inferiores en el sector secundario. En países de mayor nivel relativo de desarrollo industrial, como Argentina, Chile y Uruguay, la proporción en que se encuentra representada esa categoría es de 19.4, 16.6 y 22.3%, respectivamente.

La condición de trabajador por cuenta propia o de familiar sin remuneración corresponde principalmente a actividades artesanales y de talleres de dimensiones reducidas en general de baja productividad, y en algunos casos a situaciones extremas de marginalidad o subocupación notoria. La condición de asalariado corresponde, en cambio, a una incorporación más plena a la actividad industrial y a mayores niveles de tecnología y productividad, lo que se refleja en los niveles de ingreso, protección social, etc. (La relación del producto por hombre ocupado entre el sector fabril y artesanal se estima en general de 5 a 1.)⁴⁶

No disponemos de suficientes elementos analíticos para saber si este tipo de diferenciación constituye una distinción horizontal o vertical. Por otra parte, la información censal no ofrece las mejores condiciones para desagregar suficientemente las categorías ocupacionales. Jelin ha planteado legítimas dudas sobre el carácter vertical de la distinción en el sentido de Lipset, y por su parte Di Tella ha señalado que una de las principales consecuencias del primer impacto del crecimiento es la proletarianización del sector de clase media tradicional: artesanos, pequeños propietarios, trabajadores por cuenta propia, etc.⁴⁷

Existe un proceso creciente de salarización —o si se quiere de trabajo dependiente— y no hay duda de que ello es válido en términos generales para toda la región y sectores productivos. No obstante, resulta difícil establecer si se trata siempre de un proceso de proletarianización, si el mismo constituye un desplazamiento horizontal, o si, como lo propone Lipset, el trabajo por cuenta propia constituye un ascenso para el trabajador manual. Por lo demás, no es del todo correcto afirmar que la ocupación 'por cuenta propia' constituye siempre una actividad de baja productividad localizada en los sectores más tradicionales; existen otras, como señala Stinchcombe, que obedecen a sectores dinámicos

⁴⁵A pesar de que las tasas de incremento industrial son mayores en algunos países centroamericanos, la estructura interna de la industria demuestra la muy baja significación en estos países de las ramas de bienes de capital, de consumo duradero y de bienes intermedios (26.5% para Centroamérica en relación a un 69.7% en Brasil, en 1971). CEPAL, *op. cit.*, 1975.

⁴⁶CEPAL, *Ibid.*

⁴⁷J. Balán, H. Y. Browning y E. Jelin, "Migración, estructura ocupacional y movilidad social (El caso Monterrey)", capítulo XII, Instituto de Investigaciones Sociales, UNAM, México, 1973; Torcuato Di Tella, *op. cit.*, 1962.

generados por el proceso de industrialización.⁴⁸ Vinculado a la industria de bienes duraderos domésticos y a la industria automotriz, proliferan también talleres y servicios cuya organización productiva y dimensión corresponde más a formas artesanales o semiartesanales de carácter familiar y con baja demanda de mano de obra asalariada.

Probablemente lo más sensato, a este nivel de generalidad, sea admitir que la distinción entre ocupaciones dependientes y por cuenta propia puedan corresponder a distinciones horizontales o verticales, según se consideren otros factores, de la especificación del tipo de actividades que comprenden, o bien, de las características contextuales históricas que se consideren.

No cabe duda que la categoría *trabajadores por cuenta propia* comprende desde las situaciones de mayor marginalidad y baja productividad hasta el tipo de trabajo artesanal o calificado que corresponde a situaciones superiores a la del obrero especializado, incluso al supervisor o capataz, lo cual se refleja, por ejemplo, en la gran heterogeneidad en los niveles de ingreso que presentan esas categorías. Por otra parte, históricamente, no puede desconocerse que las fuerzas que impulsan al desplazamiento desde las actividades por cuenta propia a las actividades asalariadas o a la inversa tienen múltiples causas. Ejemplos de este fenómeno son los procesos de *desmonetización* que en un momento afectaron a pequeños empresarios o trabajadores familiares, empujándolos hacia situaciones de salarización y proletarización provocadas por alteraciones profundas de la estructura productiva, o bien, como en otras situaciones de cambio, cuando la salarización no deriva del cierre de alternativas económicas o de la alta tasa de sobrepoblación que no puede absorber la empresa familiar, sino que aparece como consecuencia del dinamismo económico de algún sector productivo. Finalmente, el desplazamiento desde actividades asalariadas hacia actividades por cuenta propia, como lo demuestran algunas historias de vida presentadas por Balán y otros investigadores, indican que es posible que se produzca una movilidad ocupacional descendente en la expectativa de lograr en el futuro una movilidad mayor.⁴⁹

Por consiguiente, el significado que puede tener el movimiento entre ambas categorías no se puede comprender si sólo se consideran los puestos individuales, sino por el movimiento general de toda la sociedad y sus pautas de transformación. De acuerdo a este criterio, la creciente desaparición o reducción del tipo de trabajador independiente o 'por cuenta propia' se inscribe dentro de los mismos condicionamientos del proceso que se examinó para el sector primario, o sea, la penetración de formas organizativas de la producción de carácter más avanzado, ya sea que provengan del sector rural, industrial o de organizaciones burocrático administrativas más complejas.

Para la mayor parte de los países se registra entonces un crecimiento de la condición de asalariado, incremento de los sectores dependientes salvo en el caso

⁴⁸ Arthur Stinchcombe, "Social structure and organization", en J. G. March, *Handbook of Organizations*, Chicago, 1965.

⁴⁹ "Tal vez lo más significativo de estos hombres es que ellos pueden elegir tener una movilidad descendente, y que en su gran mayoría están convencidos que en un corto tiempo avanzarán rápidamente en sus nuevas ocupaciones por cuenta propia", J. Balán, H. Y. Browning y E. Jelin, *Men in a Developing Society*, University of Texas Press, 1973.

de la Argentina. En ese país, el fenómeno parece derivar de la naturaleza y peculiaridad del proceso económico, tasa alta y regular del crecimiento del producto bruto por habitante y de industrialización propia de una sociedad con un nivel ya avanzado de desarrollo industrial. Determinadas características del mercado de consumo en la Argentina y el avance del proceso de industrialización también hacen suponer la existencia de un tipo de producción que demanda ocupaciones de nivel bajo secundario volcada a un consumo moderno y tecnológicamente avanzado el cual parece requerir niveles de automatización relativamente bajos que facilitan formas semiartesanales. Así, el incremento de la ocupación fabril parece estar centrado mayoritariamente en tareas por cuenta propia y de carácter artesanal, pero no es probable que se trate de actividades marginales o de bajo nivel de productividad.⁵⁰

Con respecto a Brasil y Venezuela, y probablemente Colombia, todo parece indicar que lo que influye en la disminución relativa o en el estancamiento de las ocupaciones industriales bajas es la naturaleza de la industrialización—intensidad de capital y características tecnológicas— propias de un desarrollo que cuenta con la presencia de sectores de punta altamente modernizados y de un mercado amplio (Brasil) o con un alto poder de consumo (Venezuela). Es probable que en menor grado la reducción registrada en Colombia corresponda a una versión más atenuada que la del Brasil. En este sentido, el contraste entre Brasil y Venezuela, por una parte, y los pequeños países centroamericanos, por otra, confirman la existencia de un proceso de industrialización que tiene consecuencias muy diferentes sobre la ocupación industrial, tanto en volumen como en composición.

Si a lo anterior se agrega que la reducción de las ocupaciones industriales bajas, por regla general se efectúa fundamentalmente a expensas del sector por cuenta propia artesanal, cabe suponer que ciertos efectos del “primer impacto del crecimiento económico” pueden actuar en diferentes momentos históricos y que son en definitiva más dependientes de la discrepancia entre el modernismo de la industria que se incorpora y la estructura ocupacional antecedente, que de un proceso de industrialización determinado.

Con todo, la reducción de las ocupaciones independientes tampoco es tan acentuada como podría suponerse. La persistencia de mercados informales o de un alto grado de heterogeneidad estructural en América Latina también se manifiesta entre los sectores de las ramas industriales; en efecto, se ha señalado que tanto en Brasil como en México los cambios ocurridos en el proceso de industrialización en el decenio de 1960 no parecen haber reducido la producción artesanal.⁵¹

Aun teniendo en cuenta las diferentes operacionalizaciones entre los trabajos de Singer, Muñoz, de Oliveira y Stern y las nuestras, parece ser que la penetración de empresas modernas y tecnológicamente avanzadas supone una integración vertical con industrias y talleres menores, que contribuye a prolongar la existencia de empresas que se caracterizan por una demanda intensiva de mano de obra.

⁵⁰ Respecto de la dinámica del consumo y pautas de expansión de aspiraciones, véase D. Félix, *Technology and Social Economic Development in Latin America*, pp. 19 a 29.

⁵¹ H. Muñoz, O. de Oliveira y C. Stern, *Migración y desigualdad social en la Ciudad de México*, UNAM, Colegio de México, México, 1977.

Por último, con respecto a la ocupación global del sector secundario en actividades manuales, Brasil y Venezuela constituyen dos claros ejemplos de las consecuencias de la "nueva industrialización" sobre la estructura ocupacional. A pesar de los efectos de "arrastre" que la expansión tardía de sectores productivos tecnológicamente modernos, tiene sobre las empresas reducidas de baja productividad, y aun cuando dicha expansión mantiene un dinamismo en términos absolutos (crecimiento de la población económicamente activa secundaria), no tiene los mismos efectos en términos relativos. La composición de la población económicamente activa en el decenio analizado indica que crecen más las actividades en el sector terciario —en particular las no manuales— que las correspondientes a los estratos bajos en el secundario.

3. Estratos bajos en el sector terciario

Con referencia al sector ocupacional bajo en actividades terciarias, los datos del cuadro 2 confirman plenamente su inmovilidad relativa, y a la vez niegan la interpretación de que existe una "explosión" acentuada de las formas de marginalización de este tipo.

Solamente Costa Rica y Panamá presentan incrementos moderados, aunque cabe recordar, para evitar confusiones, que no nos referimos aquí a crecimientos absolutos. Si así fuera, la tendencia general de la región y de casi todos los países considerados apunta hacia el incremento absoluto de las actividades del sector terciario bajo. No obstante ello, en el decenio de 1960 estos estratos no aumentaron su importancia relativa en la estructura ocupacional.

No cabe duda de que los criterios censales y las definiciones de población económicamente activa que establecen los censos encubren ciertas formas de subocupación y marginalidad de esa categoría que no se manifiestan en esta información. Asimismo, es muy probable que la alta heterogeneidad de este sector de la población económicamente activa sea un obstáculo para distinguir variaciones al interior de la misma.

De todas formas, este tipo de ocupación en el conjunto de la estructura ocupacional es la que registra menores cambios en todos los países considerados. En vista de estos antecedentes, no se puede descartar entonces la hipótesis de que las consecuencias derivadas de la "nueva industrialización" y la insuficiencia manifiesta de la estructura ocupacional para absorber los sectores migrantes de origen rural, no tengan las repercusiones catastróficas que se les han atribuido. La estructura social se ha demostrado mucho más permeable de lo que parece en cuanto a ser capaz de ampliar los sectores medios y altos de la estratificación ocupacional. Sólo así parece posible explicar el hecho de que no se amplíen en forma explosiva los sectores urbanos bajos y que en cambio se desarrollen ciertos mecanismos de movilidad ascendente que permiten el acceso, aunque limitado, de los estratos bajos urbanos hacia los estratos medios. La movilidad estructural y como veremos más adelante, la movilidad demográfica parecen asegurar así cierta estabilidad que impide una expansión violenta de ocupaciones bajas en el sector terciario o semimarginales del sector secundario, y que contribuye a disminuir los problemas de absorción ocupacional de los contingentes migratorios llegados de las zonas rurales.

La expectativa de que exista una explosión de actividades en el sector de los servicios personales y ocupaciones terciarias de nivel bajo está estrechamente ligada a la tesis de la marginalidad, que adquirió particular relevancia durante el decenio de 1970. La sobrepoblación rural relativa, unida a la migración campo-ciudad fueron percibidas, en las tesis más ortodoxas, como factores violentamente disociadores del orden social, cuando no como una de las razones más serias del mismo. Se consideró que la escasa capacidad de la estructura productiva para absorber el crecimiento poblacional (insuficiencia dinámica), y en consecuencia, la lenta expansión del empleo, fueron los factores que más influyeron en la marginalidad.

Sin entrar en consideraciones teóricas sobre el punto, que obligarían a revisar conceptos tales como "ejército de reserva" y "sobrepoblación relativa", y sus funciones para el mantenimiento del modelo capitalista en expansión, interesa señalar que las consecuencias de este proceso se centraron en la expectativa de un considerable incremento de la desocupación abierta, la subocupación disfrazada y la proliferación de ocupaciones de servicios personales y actividades conexas.⁵² No dudamos que la sobrepoblación rural y los desplazamientos de la fuerza de trabajo disponible hacia la ciudad constituyeron uno de los principales factores del incremento de las "masas marginales". Más aún, el enorme crecimiento poblacional tiene también su origen en las ciudades, no limitándose al contexto rural. Para México, por ejemplo, se señala que casi el 54% de los nacimientos registrados en la capital entre 1960 y 1970 provienen de mujeres inmigrantes y que, junto con la inmigración directa, constituyen el 70% del crecimiento en el área metropolitana.⁵³ No obstante, y sin negar el poderoso impacto de la expansión absoluta de la población de origen social bajo, las tasas de ocupación y la estructura del empleo no parecen haberse mantenido rígidamente limitadas durante el período analizado.

Por una parte, las tendencias de la ocupación parecen haber encontrado mecanismos que contrarrestaron el proceso (crecimiento de las edades más jóvenes, incorporación tardía a la fuerza de trabajo de una mayor escolarización e incremento de la seguridad social que aseguró la salida más temprana de la fuerza de trabajo); por otra parte, la estructura ocupacional vio crecer las ocupaciones fuera del sector terciario bajo, en forma más dinámica.

No debe descartarse tampoco que algunos países de América Latina pueden haber mantenido una pauta semejante a la de México, en la cual el dinamismo coyuntural del sector industrial contribuyó a un incremento de la ocupación secundaria en mayor medida que las ocupaciones del sector terciario

⁵² Es prácticamente imposible reseñar aquí la bibliografía básica sobre este aspecto. Los trabajos sobre el tema de la "marginalidad" no solamente fueron muy abundantes en los últimos años sino que las vertientes teóricas, que ocasionaron dentro y entre ellas variadas polémicas, merecerían un capítulo aparte. Para una revisión crítica, nos remitimos al punto sobre "los grupos marginales", en A. Solari, R. Franco, y J. Jutkowitz, *Teoría, acción social y desarrollo*, ILPES, Siglo XXI Editores, 1976.

⁵³ A. M. Altmann, "Impacto de la inmigración sobre la población del área metropolitana de Ciudad de México", en *Simposio sobre o progresso de pesquisa demográfica no Brasil*, Río de Janeiro, junio de 1976.

bajo.⁵⁴ Al referirse a este punto el mencionado trabajo de Muñoz, de Oliveira y Stern, señalan el carácter excepcional del crecimiento mexicano, sobre todo durante el decenio de 1960.

Aparentemente, de acuerdo con lo expresado en el punto anterior, el efecto de la expansión de la industria manufacturera provocó en algunos países una integración vertical muy fuerte recreando así actividades semiartesanales y talleres reducidos. En otros países, como en los del Mercado Común Centroamericano, se incrementó poderosamente la fuerza de trabajo industrial en virtud del tipo de combinación de los factores productivos de las empresas en expansión. De cualquier forma, el grado en que la expansión de la actividad industrial en ocupaciones de nivel bajo puede explicar el proceso de relativo estancamiento de las ocupaciones bajas en el sector terciario, parece ser mucho menor que el efecto que tiene sobre éstas la ampliación de la ocupación en los estratos no manuales de clase media. A este tema nos referiremos en el capítulo siguiente.

4. El crecimiento de la clase media

Los estratos medios y altos incrementaron en forma considerable y en algunos casos extraordinaria, su participación en la fuerza de trabajo. Todos los países expandieron el tipo de actividades no manuales, que llegó a ampliarse hasta absorber prácticamente el equivalente a la población expulsada del sector primario.

Los países que relativamente incrementaron más sus estratos medios y altos desde 1960 a 1970 fueron Honduras, Venezuela, Brasil y Chile (10.6, 8.7, 8.0 y 6.9% respectivamente). Vale la pena recordar que estos países perdieron más en el sector primario; se trata de incrementos extraordinarios que implicaron para Honduras un aumento de un 50% del volumen registrado en el año 1960 y para Chile y Brasil un incremento cercano a un 30%.⁵⁵

Colombia, República Dominicana y Ecuador se encuentran a niveles más bajos pero igualmente importantes (entre un 6 y un 5% de crecimiento). Para los dos últimos sus incrementos son de 40 y 30% en relación con las cifras de 1960. México y Panamá cercanos a un 3% y por último Argentina, Uruguay, Guatemala, Costa Rica, Paraguay y El Salvador por debajo de un 2%.

El decenio considerado demuestra además que el proceso de crecimiento de los estratos medios y altos ha sido mucho mayor que el experimentado en la década de 1950. El cuadro 3 expresa la proporción de los estratos medios y altos en el total de la población económica activa para los años 1950-1960 y 1970, pudiendo apreciarse que la estructura ocupacional ha sido más dinámica durante el último decenio (véase también gráfico 5).

Alrededor del año 1950, si bien una gran parte de los países de la región experimentaron las consecuencias sociales y políticas de la emergencia de las "nuevas clases medias", solamente Argentina y Uruguay evidenciaron rasgos

⁵⁴H. Muñoz, *et. al.*, *op. cit.*, 1977.

⁵⁵G. Germani establece un límite de un 20% de clase media para caracterizar a los países del estrato alto latinoamericano. A pesar de lo arbitrario de ese límite, las relaciones con otras variables demuestran que es bastante adecuado para establecer un punto cualitativamente diferente.

Cuadro 3
**ESTRATOS MEDIOS Y ALTOS EN UN CONJUNTO SELECCIONADO
 DE PAISES DE AMERICA LATINA**

(Porcentajes)

País	1950	1960	1970
Argentina	35.9	36.6	38.2
Bolivia	—	—	—
Brasil	15.2	15.3	18.6
Colombia	21.9	23.6	26.8
Costa Rica	22.3	22.1	24.1
Chile	21.4	22.1	29.0
Ecuador	10.5	15.0	18.7
Guatemala	7.7	12.3	11.8
Honduras	5.1	10.9	20.6
México	—	21.1	24.4
Nicaragua	—	14.7	19.2
Panamá	15.2	20.4	23.4
Paraguay	14.2	14.3	15.7
Perú	—	18.1	23.2
República Dominicana	—	13.6	18.2
El Salvador	10.5	12.2	13.6
Uruguay	—	35.8	35.0
Venezuela	18.2	24.8	31.3

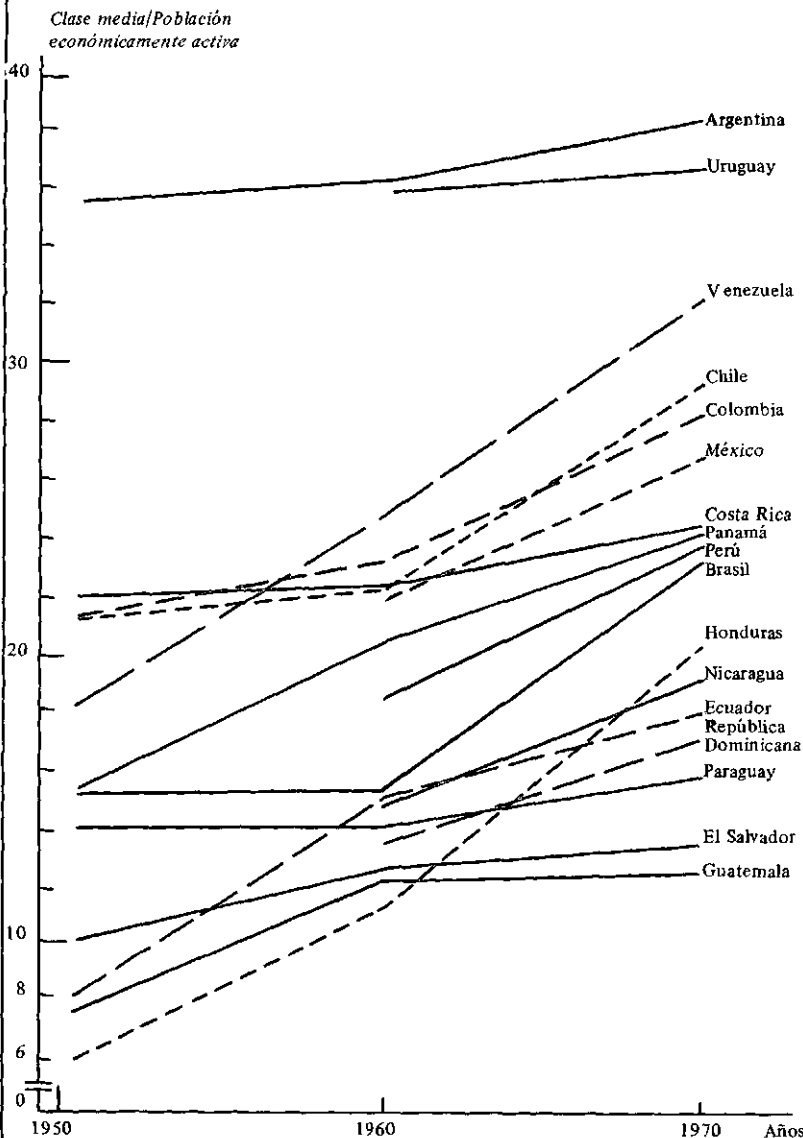
Fuente: Lipset y Bendix, *Movilidad social en la sociedad industrial*, Eudeba, Buenos Aires, 1962, y datos de Operación de Muestras de Censos (Programa del CELADE), Santiago de Chile.

notorios de sociedades de “clases medias”.⁵⁶ El crecimiento registrado en Argentina y seguramente en Uruguay en los dos decenios siguientes indica en consecuencia que estos países no incrementaron en forma importante su volumen. Sin embargo, otros países experimentaron en los dos decenios un crecimiento de tal magnitud que los aproximó rápidamente a aquellos. En particular Venezuela, que en sólo veinte años pasó de un 18% de estratos medios y altos a un 32%, y Chile y Colombia que alcanzaron un 29% aproximadamente en 1970. Igualmente significativos son los porcentajes para Brasil, Costa Rica, Panamá, México y Perú en donde aproximadamente de cada cuatro personas activas, una estaba ubicada en los estratos medios y altos en 1970.

Cabe suponer que este último grupo de países, con sólo mantener su dinámica de crecimiento, hayan alcanzado ya a fines de la década de 1970 cifras cercanas y superiores al 30% de estratos medios y altos en el total de la población económicamente activa.

⁵⁶ La duplicación del porcentaje de estratos medios altos en Honduras (de 10.9 a 21.5%) se debe principalmente al incremento de las ocupaciones media y alta en el sector rural. Al cambio de criterios censales debe atribuirse este aspecto, de manera que Honduras se ubica de hecho en el siguiente grupo de países, por debajo de Venezuela, Brasil y Chile. Recuérdese también que este cambio corresponde a un período de 15 años.

Gráfico 5
**LA CLASE MEDIA EN ALGUNOS PAISES LATINOAMERICANOS,
 1950, 1960 Y 1970**



Fuente: Centro Latinoamericano de Demografía (CELADE), programa sobre "Operación de muestras de censos" (OMUECE), Santiago de Chile.

Solamente a título comparativo, el contraste entre la situación de la región y otras situaciones correspondientes a los países más desarrollados, Europa y los Estados Unidos, permite percibir la magnitud de las transformaciones y sobre todo la celeridad con que se ha procesado el cambio.

El cuadro 4 expresa la estructura ocupacional en cinco países y en algunos de ellos durante períodos diferentes. Aun admitiendo que no fue posible reducir totalmente cierto grado de imprecisión que deriva de las diferentes clasificaciones censales y de la heterogeneidad de las fuentes documentales, el cuadro 4 demuestra: i) que un importante grupo de países de América Latina se encuentra en niveles próximos y superiores a muchos países desarrollados; ii) que no se trata solamente de situaciones equivalentes a los países menos desarrollados de Europa, sino que el desarrollo de los estratos medios y altos alcanza niveles cercanos al de los países de desarrollo industrial avanzado; iii) que la rapidez de las transformaciones que se producen en la región contrastan con el prolongado proceso de los países más desarrollados, los que a su vez parecen experimentar las consecuencias de un proceso que ha llegado a un punto de saturación o límite máximo, en que el crecimiento de los estratos medios y altos se encuentra relativamente estancado.

En este sentido, el reducido volumen de cambios en la modificación de los estratos medios y altos que se produjeron durante 50 años en los Estados Unidos sugiere que la problemática de la movilidad social en relación con las formas que definimos como "individual" y "estructural", justifica plenamente el énfasis en los factores de movilidad considerados, cuando se trata de estudiar sociedades sometidas a importantes procesos de transformación de su composición sectorial. Algunas sociedades latinoamericanas evidencian encontrarse en momentos de transformaciones profundas y aceleradas de sus estructuras y pautas de la estratificación y movilidad social, fenómeno que guarda relación con el tipo de cambios inducidos estructuralmente. Es probable que para las sociedades desa-

Cuadro 4
ESTRATOS OCUPACIONALES PARA CINCO PAISES

	<i>España</i>	<i>Italia</i>	<i>Francia</i>	<i>Gran Bretaña</i>		<i>Estados Unidos</i>		
	1970	1971	1968	1951	1966	1920	1950	1969
	1	1	1	2	1	3	3	1
I. Estratos medios y altos	29.00	32.1	35.5	34.3	41.5	40.6	40.8	46.1
II. Estratos bajos en el sector secundario	35.50	39.0	36.8	61.5	37.2	49.7	54.4	35.3
III. Estratos bajos en el sector terciario	13.20	9.0	13.5					
IV. Estratos bajos en el sector primario	23.30 ^a	19.2	14.2	4.2	3.0	9.7	4.8	3.9

Fuentes: 1. Sylos Labini, *Saggio Sulle Classi Sociali*, Laterza, 1974.

2. J. Kahl, *The American Class Structure*, 1964.

3. H. D. Cole, *The Studies in Class Structure*, 1955.

^aComprende sectores indeterminados de estratos medios rurales.

rolladas el impacto de los cambios tecnológicos o de la *movilidad inducida* tenga mayor repercusión en la modificación de la estructura ocupacional siguiendo otras líneas de delimitación que no correspondan a la distinción entre manual y no manual.

De todas formas, las “sociedades de clases medias” que en los años cincuenta —e incluso en los sesenta— constituían la excepción, en la actualidad comprenden la mayor parte de los países de la región, y sin lugar a dudas, si se toma en cuenta la población comprendida en ellas, esta situación involucra a la mayor parte de la población de América Latina.

IV. EL CRECIMIENTO DE LA CLASE MEDIA

1. Observaciones generales

En América Latina, el análisis de la movilidad estructural se ha identificado frecuentemente con el estudio de la clase media, o bien, como se plantea en este estudio, con el grupo de los trabajadores no manuales. En principio, es inevitable seleccionar el enfoque o la forma de enfrentar la materia. Dado que nuestra estructura de estratificación se funda sobre una primera dicotomía entre clase media y clases bajas, ambas maneras de abordar el tema son legítimas.

Estudiar la clase media presenta distintas ventajas, pues como hemos dicho previamente, esta clase ha sido mucho más analizada que las clases bajas. Además, y este es un punto importante, existe una riqueza de datos mucho mayor sobre la clase media, dada su estructura estratificacional, que sobre las clases bajas, pues tenemos seis subclases de cada clase media y sólo dos de cada clase baja. Por este motivo, y otros que podrían agregarse, hemos decidido concentrar nuestra atención en la clase media.

A continuación examinaremos dos conjuntos principales de problemas, el tamaño y la composición de la clase media.

a) *Análisis del tamaño de la clase media*

Al respecto interesa examinar más en detalle, los siguientes puntos: la identificación de los procesos concretos que, bajo el concepto abarcador de desarrollo, influyen sobre el tamaño de la clase media; el análisis estadístico de estas relaciones; el diseño del perfil del cambio del tamaño de la clase media, y por último, una propuesta de interpretación teórica. A este último aspecto dedicaremos el resto del presente capítulo.

b) *Análisis de la composición interna de la clase media*

Si bien suele afirmarse que la clase media desafortunadamente se encuentra, como dice don Abbondio en *I promessi sposi*, "cual vasija de barro entre ollas de hierro", y que las dos clases más homogéneas —la burguesía y el proletariado— la asedian y al final la absorben, no puede ignorarse que lo que se denomina con el término "clase media" son grupos heterogéneos donde es posible distinguir diferencias considerables.

Aunque sea igualmente dudosa la mayor homogeneidad de las dos clases extremas, puede afirmarse con certeza que la clase media no es homogénea, por lo cual es necesario dividirla en subcategorías, tópico que será desarrollado en el próximo capítulo.

2. Forma de crecimiento de la clase media

En los estudios que tratan sobre la medición de los coeficientes de correlación existentes entre el tamaño de la clase media y los diferentes indicadores de desarrollo socioeconómico, que son bastante comunes, se adopta en general el postulado de que el crecimiento de la clase media es lineal. Ahora bien, parece obvio, y los datos a nuestra disposición así lo indican aun a primera vista, que la relación no es lineal, sino curvilínea. Al examinar el gráfico 2 notamos inmediatamente que la distancia entre valores máximos y mínimos de clase media disminuye entre 1950 y 1970, lo que hace suponer que la relación es curvilínea con la concavidad hacia el eje X.

Por lo demás, es obvio que el porcentaje de la población económicamente activa que pertenece a la clase media no puede crecer continuamente, ya que no es concebible una sociedad en que el trabajo manual haya sido enteramente eliminado o en la cual no haya distinción de status entre trabajo manual y no manual. Dado que en la Argentina se está acercando el nivel de clase media al de los Estados Unidos pareciera que en aquel país hay poco camino que recorrer. La curvilínealidad del perfil de crecimiento de la clase media será entonces la primera hipótesis que trataremos de examinar en el análisis estadístico que sigue.

Sin embargo, las publicaciones disponibles proponen no sólo deflectar la línea de crecimiento en su parte superior, sino dedicar alguna atención a la parte inferior. En este tema, la contribución de Di Tella⁵⁷ ha sido sin duda la más importante. Al tratar de precisar la teoría marxista de la proletarización frente a las contrastaciones empíricas que indicaban un inequívoco crecimiento de la clase media, Di Tella afirmó que el crecimiento económico reduce el tamaño de la clase media en una primera fase, acrecentándolo en una segunda. Al parecer suele bajar en la primera fase porque los pequeños artesanos, comerciantes y agricultores tienden a desaparecer frente a la competencia de las grandes empresas,⁵⁸ y suele subir en la segunda debido a los procesos mencionados de burocratización, expansión del empleo público y desarrollo de la tecnología.

Por lo tanto, el perfil de crecimiento de la clase media sería curvilíneo, pero con la convexidad hacia el eje de los X. Esta hipótesis no contradice necesariamente la primera porque se refiere a períodos diferentes. En realidad configura una curva en forma de una S inclinada, aproximadamente, difícil de identificar por los métodos rudimentarios de que disponemos.

Di Tella trata de demostrar con algún éxito por cierto, su hipótesis con datos referidos a las regiones de Chile, las que se disponen en una curva según su tamaño de clase media y su nivel de desarrollo que respeta con bastante fidelidad

⁵⁷Véase Torcuato Di Tella, "Economía y estructura ocupacional en un país subdesarrollado", *Desarrollo Económico*, vol I, N° 3, 1962, pp. 125-153.

⁵⁸La opinión de que la crisis económica provoca el aumento de pequeños empresarios se apoya en la historia de Inglaterra del siglo XIX, y parece ser constante en la evolución del capitalismo. Véase Frank Bechofer y Brian Elliot, "Persistence and change: The petite bourgeoisie in industrial society", *Archives Européennes de Sociologie*, vol. XVII (3), 1976, pp. 74-99.

lo sugerido por el autor. Sin embargo, ya Soares⁵⁹ había notado que no es posible utilizar datos regionales para comprobar la hipótesis de una primera reducción en el tamaño de la clase media, porque allí el impacto de las migraciones intranacionales dirigidas por las diferencias interregionales en el nivel de desarrollo afecta incontrolablemente la variable que nos interesa. Por cierto, el mismo argumento podría aplicarse a los análisis nacionales, pero con menor peso, ya que las migraciones internacionales constituyen una pequeña fracción de las intranacionales, al menos en el período considerado.

Otro punto que parece conveniente señalar respecto al trabajo de Di Tella es que si no se define el nivel de desarrollo en el cual se daría la inversión de la tendencia, la hipótesis no es contrastable en principio. Por ejemplo, si los datos empíricos evidencian una tendencia monótona creciente, se podría afirmar que el nivel de desarrollo de las unidades analizadas está más allá del punto de inversión. Lo contrario ocurriría si los datos evidenciaran una tendencia monótona decreciente.

Pese a estas consideraciones sobre el trabajo de Di Tella, se mantiene el valor de su hipótesis acerca del perfil de cambio del tamaño de la clase media, junto a otras dos hipótesis complementarias igualmente interesantes: a) la composición interna de la clase media cambia con el desarrollo, y b) dichos cambios son producidos por factores diferentes en las diferentes fases: crecimiento económico en la primera, y educación y urbanización en las otras. En efecto, al parecer la clase media se reduce a raíz del primer impacto del desarrollo, mientras la urbanización y educación se expanden; sólo en una segunda etapa el crecimiento de las ocupaciones de clase media parece asimilarse al crecimiento de las capacidades para desempeñarlas.

Sin embargo, subsiste el problema de la relación entre estos dos procesos. En el próximo capítulo, se tratará de demostrar que la expansión de la educación y la ampliación del estrato ocupacional de clase media tienen ritmos de cambio diferentes, aunque no se ha establecido hasta ahora ninguna explicación satisfactoria que establezca una relación causal entre un ritmo y otro. Cabe preguntarse por qué un efecto —el crecimiento económico— puede causar el decrecimiento de la clase media en un primer momento, así como también, por qué la educación logra acrecentarla rápidamente. No parece haber respuesta a esta pregunta, simplemente porque no puede responderse la pregunta básica sobre cómo se determina el proceso de asignación de la mano de obra. Faltando esa teoría, lo demás no puede dejar de ser, en alguna medida, sino mera especulación.

3. Las causas: reflexión crítica sobre algunas hipótesis postuladas con frecuencia

¿Por qué crece la clase media? Esta pregunta es sin duda la más difícil de contestar. En todos los trabajos revisados que tienen que ver con nuestro

⁵⁹G. A. Dillon Soares, "La nueva industrialización y el sistema político brasileño", *Sociología del desarrollo*, Seminario sobre aspectos teóricos y metodológicos, CLACSO/UNESCO, Solar/Hachette, Buenos Aires, 1970, pp. 87 a 100. Véase, también, Armand Mattelart y M. A. Garretón, *Integración nacional y marginalidad*, Editorial del Pacífico, Santiago de Chile, 1965.

estudio, se expresa la intuición de que el crecimiento de la clase media está, de alguna forma, relacionado con los procesos de desarrollo económico y modernización social. El cuadro 5, que recoge los resultados de los análisis estadísticos actuales publicados sobre las relaciones entre algún indicador de desarrollo y el tamaño de la clase media, testimonia la existencia de esta hipótesis y de su comprobación (véanse los datos en el cuadro 6).

Cuadro 5
RELACION ENTRE ESTRATOS MEDIOS Y ALTOS E INDICADORES DE
DESARROLLO Y MODERNIZACION (r)

	Ingreso por ha- bitante	PBI indus- trial manu- facture- ro	Índice de des- arrollo, urbani- zación, educa- ción e ingreso p/c	Pobla- ción anal- fabeta de 15 años y más	Pobla- ción urbana (más de 2 000 habitan- tes)	Pobla- ción en ciuda- des (de 20 000 o más habitan- tes)	Educa- ción se- cunda- ria y super- ior
	1	2	3	4	5	6	7
Estratos medios y altos en ocupa- ciones secundarias y terciarias	0.868	0.641	0.944	0.778	0.929	0.917	0.599

Fuentes: 1, 2: Rolando Franco, *Tipología de América Latina*, ILPES, 1971.

3: Peter Heintz, *Paradigma sociológico del desarrollo*, Editorial del Instituto Torcuato di Tella, *op. cit.*, 1967.

4, 5, 6 y 7: Datos censales (muestra OMUECE) del Banco de Datos del CELADE, 1960.

Cuadro 6
RELACION ENTRE LOS ESTRATOS MEDIOS Y ALTOS (EMA) Y DIVERSOS
INDICADORES DE DESARROLLO PARA UNIDADES ADMINISTRATIVAS
EN SIETE PAISES LATINOAMERICANOS

	Urbanización 1	Educación 2	Ingreso p/c 3
<i>Estratos medios y altos</i>			
1. Reyna J.L. (México) (ρ)	.85	.79	.60
2. Elizalde M.A. (Argentina) (γ)	.46	.46	—
3. Torales P. (Perú) (γ)	.21	.38	.30
4. Pérez A. (Chile) (γ)	.53	.54	.82
5. Lira, L.F. (Panamá) (ρ)	.63	.72	—
(Venezuela) (ρ)	.84	.85	—
(Honduras) (ρ)	—	.80	—

Fuentes: Datos extraídos de diversas monografías de la FLACSO, 1965-1967.

Nuestros datos no contradicen la hipótesis; al contrario, su validez es fácilmente comprobable si comparamos las clases medias de un país de alto desarrollo económico, como Argentina, con las de otros que tienen nivel de desarrollo menor, como podrían ser Bolivia, Honduras, o Paraguay.

La relación señalada no parece ser además característica especial de América Latina; si consideramos dentro de la clase media al sector de los trabajadores no manuales, los países ya desarrollados de Norteamérica y de Europa tienen, como ya se anotó, una clase media por lo general más alta que los de América Latina, fenómeno que sugiere que la relación entre grado de desarrollo económico y tamaño de la clase media es constante en las sociedades capitalistas.⁶⁰ Sin embargo, a pesar de las abundantes comprobaciones sobre esta relación, no tenemos todavía una explicación satisfactoria; el hecho de que los coeficientes de correlación entre desarrollo y clase media sean tan altos no es suficiente para responder adecuadamente nuestra pregunta; sabemos que el desarrollo socioeconómico tiene que ver con el tamaño de la clase media, pero ¿a través de qué proceso?

Con respecto a este tema se reseñarán las ideas que han sido barajadas en los estudios especializados sobre la materia en el curso de varios años, desde Bernstein hasta Soares, Cardoso y Reyna en sus trabajos más recientes. Las concepciones de Bernstein, por cierto, tienen menor utilidad para este estudio ya que se refieren a la redistribución de los ingresos que supuestamente acompañaría el proceso de desarrollo económico y no a la redistribución de las ocupaciones de clase media. Además, es dudoso que el proceso de redistribución al cual apunta Bernstein tenga vigencia en los países latinoamericanos, pues el autor afirma que el progreso tecnológico y el consiguiente aumento de la productividad crean un excedente económico que las clases sociales más altas no pueden consumir, por el ya altísimo nivel de consumo a que tienen acceso. Por lo tanto, a fin de evitar las crisis de superproducción que afectaron las economías mundiales en el curso del siglo XIX, se ven obligadas a aumentar los ingresos de los trabajadores manuales o no manuales, lo que implica el ensanchamiento de las clase medias.⁶¹

Ahora bien, como indica Soares,⁶² la existencia de un excedente económico es la condición necesaria pero no suficiente para que se dé este proceso; así, es perfectamente concebible (y a veces, como en Brasil, sospechable) que el excedente en realidad sea desperdiciado por las clases altas, o ahorrado e invertido en el mismo país o en el extranjero. El problema de la reproducción

⁶⁰F. Land y F. Hempel, "Indicators and model changes in the American occupational system, 1947-1973", *Social Indicators Research*, N° 4, 1975, pp. 1 a 23.

⁶¹Bernstein afirma en una frase que lo ha hecho muy famoso: "Lo que caracteriza sobre todo el modo moderno de producción es el poder productivo del trabajo. . . Si los "magnates capitalistas" tuvieran el estómago diez veces más grande de lo que les atribuye la sátira popular y conservaran diez veces más criados que los que realmente tienen, su consumo sería un grano de arena comparado con la masa de la producción nacional anual. . . ¿Dónde está pues la cantidad de productos que los magnates y sus criados no pueden consumir? Si no van en una u otra forma a los proletarios, deben ser consumidos por las otras clases". *Socialismo teórico y socialismo práctico*, Editorial Claridad, Buenos Aires, 1956, pp. 49-50.

⁶²G. A. Soares, *op. cit.*

ampliada del capital a que apunta Bernstein y sobre el cual hay una primera respuesta en Luxemburg,⁶³ tiene soluciones variadas, una de las cuales, la redistribución de los ingresos, es altamente loable, aunque poco aprovechada.

Dejando de lado el debate, parece necesario, sin embargo, señalar que el argumento de Bernstein tiene alguna validez: obviamente, una sociedad se puede dar el lujo de mantener a personas que no producen lo que consumen, es decir, a trabajadores no manuales, sólo cuando los productores producen más de lo que consumen, es decir, cuando hay excedente económico. Siendo así, sin embargo, cabe notar que todos los países de América Latina tienen excedentes y que, existiendo paridad de excedentes, se dan clases medias de tamaño bastante diferente, fenómeno que nos obliga a buscar otras explicaciones. (Véase el cuadro 6.)

El primer paso es sin duda la clarificación del concepto de desarrollo. Es bien sabido que no se puede someter al análisis teórico la hipótesis de que el proceso de desarrollo influye en el tamaño de la clase media, a menos que se defina específicamente el concepto de desarrollo y se identifiquen los procesos individuales constitutivos del proceso global del desarrollo que pueden afectar al tamaño de la clase media.

Al examen de este tema se han dedicado considerables esfuerzos en publicaciones latinoamericanas, como se señala en los párrafos siguientes. Para adelantar nuestra crítica, sin embargo, podemos afirmar la impresión de que su objetivo principal no ha sido tanto la comprensión teórica de la relación entre estratificación y desarrollo, cuanto la posibilidad de verificar estadísticamente dicha relación, individualizando procesos que podrían ser numéricamente estimados con indicadores agregados (fracciones del producto, distribución de la población, características del bienestar social, etc.), en detrimento de la significación teórica del análisis. Por lo tanto, la clasificación del concepto de desarrollo ha sido bastante esquemática. Cuando el desarrollo ocurre en las esferas social y económica, se clasifica en primera instancia como modernización social y crecimiento económico. A su vez, se considera que estos dos conceptos están constituidos por una serie de procesos más específicos. Al primero corresponden, por ejemplo, la expansión de la educación, la expansión de la cobertura de la seguridad social, la reducción de la mortalidad infantil y la urbanización; al segundo, el aumento del producto interno bruto y del producto interno bruto por habitante, del producto industrial y de la fuerza de trabajo empleada en manufacturas, etc.⁶⁴

⁶³ R. Luxemburg, *La accumulazione del capitale*, Einaudi, Torino, 1967.

⁶⁴ La lista podría alargarse indefinidamente, pero se ha seleccionado para este estudio un conjunto limitado de procesos que en otros trabajos consideran como constitutivos del desarrollo; faltarían a nuestro entender, en la definición de desarrollo, los cambios en los patrones de distribución de los frutos del progreso técnico. Esta preocupación es más reciente en el pensamiento sociológico latinoamericano y no es recogida por los autores que mencionamos; sin embargo, por ser tales patrones distributivos el objeto del presente análisis —es decir, la variable dependiente— en este momento no cabe hacer ninguna referencia explícita a ellos.

Costa Pinto⁶⁵ ha elaborado una lista bastante completa de componentes del desarrollo que son además factores causales del cambio en el tamaño de la clase media; entre ellos menciona la industrialización, la urbanización, la burocratización, la inflación, la migración interna e internacional y la educación y secularización. Dejando de lado, por ahora, la inflación y la secularización, que no afectan a las variables pertinentes a nuestra estructura de estratificación (el ingreso y los valores acerca de la justicia de la distribución existente), los otros factores influyen en el tamaño de la clase media en forma directa, y aparentemente obvia. Para citar los factores más importantes, la industrialización influye porque aumenta la importancia de las ramas de la producción industrial en el conjunto de la economía; la urbanización, porque produce la necesidad de "una multiplicidad de actividades y servicios inexistentes en la sociedad rural básica"; la burocratización, porque produce el ensanchamiento de "funciones u ocupaciones de intermediación entre los órganos directivos y ejecutivos" de las empresas industriales y comerciales, y la inmigración, porque los migrantes son atraídos por ocupaciones comerciales o por la pequeña y mediana agricultura, que otorgan status de clase media.

Indudablemente, Costa Pinto apunta a algunas relaciones en el cambio de las estructuras de estratificación y en el de las estructuras productivas que merecen mucha atención. Parece, sin embargo, que las relaciones que describe el autor no son de carácter causal, sino correlaciones coyunturales; si se considera, por ejemplo, que la relación que se establece entre la burocratización y el crecimiento de la clase media no es causal, sino de implicación. La burocratización es el ensanchamiento de ocupaciones intermedias, es decir, de clase media, por lo cual no puede ser considerada la causa del crecimiento de la clase media. La urbanización, según Costa Pinto, podría dar origen a una creciente diferenciación ocupacional, pero no a la movilidad social. Tampoco está claro cual es la estructura del patrón de estratificación social dominante en el agro. Costa Pinto, sugiere que la industrialización probablemente hace que crezca el proletariado industrial, lo que parecería obvio, pero no corresponde a la realidad, como se verá más adelante. En conclusión, el autor clarifica los términos del problema, pero no propone una solución. Otros autores, agregan o eliminan algún otro proceso, sin subir de nivel de abstracción.

Soares admite que la existencia de un excedente es condición necesaria pero no suficiente del crecimiento de la clase media e introduce el concepto de "burocratización prematura", que no estaría basada en cambios *estructurales*.⁶⁶ Otros autores entre ellos Alba y Agulla,⁶⁷ prefieren concentrarse solamente en el

⁶⁵Costa Pinto, "Social stratification in Brazil: A general survey of some recent changes"; *Transactions of the Third World Congress of Sociology*, vol. III, Amsterdam 1956, pp. 54-65; "Estratificação social e desenvolvimento economico", *Boletim do Centro Latino-americano de Pesquisas em Ciências Sociais*, vol. 2, Nº 3, 1959, pp. 11-30.

⁶⁶Glauco Dillon Soares, "Desarrollo económico y estructura de clases", *Revista Mexicana de Sociología*, vol. 33, Nº 3, 1971, pp. 437-474; "Las clases sociales, los estratos sociales y las elecciones presidenciales de 1960 en Brasil", *Revista Mexicana de Sociología*, vol. 24, Nº 3, 1962, pp. 895-918.

⁶⁷J. C. Agulla, "Aspectos sociales del proceso de industrialización en una comunidad urbana (Meditaciones sociológicas sobre la ciudad de Grobba)", *Revista Mexicana de*

proceso de la industrialización, por su importancia en la teoría del desarrollo al comienzo del decenio de 1960. Asimismo, Di Tella, en el mismo trabajo ya citado, apunta al proceso de "burocratización de la industria y a la permanencia de ciertas posiciones en el sector terciario" (estado . . .) que se ven posibilidades por la presión organizada de los sectores populares y medios. Whetten,⁶⁸ por su parte, trata justamente de corregir el sesgo urbano de los estudios mencionados, recordando que un factor poderoso de crecimiento de la clase media rural es la reforma agraria.

Este conjunto de opiniones podría continuar; sin embargo, notamos que la mayor parte de estas hipótesis no permiten pasar al análisis teórico pues no trascienden el sentido común y el análisis estadístico. Cabe preguntar ¿por qué el proceso de industrialización tiene que afectar la estructura de estratificación? Admitiendo que la industrialización produce cambios en la distribución sectorial y ocupacional de la población, no se ve a simple vista por qué tendría también que afectar la distribución del *status* de la población. Este es justamente el problema de la *movilidad* social que interesa en este estudio, y por eso ha parecido importante distinguir previamente, entre estratificación y diferenciación.

En esta búsqueda de reflexión teórica, Germani es quizás la excepción. Recogiendo el pensamiento vigente sobre el tema, Germani analiza la relación entre migración, educación y movilidad estructural ascendente, observando que ni uno ni otro proceso afectan la distribución de los puestos de trabajo disponibles de nivel medio o alto. La expansión de la educación aumenta el número de los que tienen calificaciones de clase media, pero no los puestos de clase media. Por lo tanto, la expansión de la educación no afecta *directamente* el proceso de movilidad estructural. Más adelante volveremos sobre este punto. Por lo que se refiere a los efectos de la migración sobre la movilidad ascendente, dice Germani:

"... depende . . . de que haya ocurrido un cambio de estructura en la estratificación, que se hayan expandido los sectores medios, que estarán así en condiciones de absorber un número creciente de individuos. La inmigración sin cambios de estructura, sin expansión de las oportunidades es un hecho bastante frecuente en los países subdesarrollados y, en este caso, la migración no ejerce *directamente* influencia sobre la movilidad, excepto en tanto pueda traducirse . . . en una acentuación de la competencia personal para la movilidad de reemplazo individual"⁶⁹

En conclusión, Germani sostiene que puesto que la movilidad estructural implica ciertos cambios en la distribución de las ocupaciones por *status*, y no de las personas según su idoneidad profesional —lo cual implica dejar de lado ciertos cambios en la distribución ocupacional que no afectan los *status* de las ocupa-

Sociología, vol. 25, 1963, pp. 2747-2772; V. Alba, "The Latin American style and the new social forms" en A.O. Hirschman (ed.), *Latin American Issues: Essays and Comments*, The Twentieth Century Fund, Nueva York, 1961, pp. 43-51.

⁶⁸ Nathan Whetten, "El surgimiento de una clase media en México", en AA.VV., *Las clases sociales en México*, Colección Tlapalí, México, 1963, pp. 39-63.

⁶⁹ Gino Germani, "La movilidad social en Argentina", en *Política y sociedad en una época de transición*, Editorial Paidós, Buenos Aires, 1971, p. 282; y "Estrategia para estimular la movilidad social", *Desarrollo Económico*, vol. 1., Nº 3, 1961, pp. 59-96.

ciones—, las causas de estos cambios tienen que ser identificadas entre los factores que afectan los *status* de las ocupaciones y no las características de la población. Sobre este punto se basa el tercer enfoque que se presenta a continuación, que permitirá volver al tema más adelante en este mismo trabajo.

Creemos que de los trabajos citados se puede desprender muy poco más de lo que ya sabíamos: que los procesos individuales en los cuales comúnmente se ha dividido el concepto de desarrollo, es decir, urbanización, alfabetización y expansión de la educación (por el lado de la modernización social), el aumento del ingreso por habitante, y el aumento del producto interno bruto (industrialización por el lado del crecimiento económico), son los procesos básicos constitutivos del desarrollo, y que todos están relacionados con el tamaño de la clase media. Esta hipótesis sólo es un poco más detallada que la de la teoría de la modernización, que como dijimos postulaba que el desarrollo se relaciona con el tamaño de la clase media. La hipótesis citada, en efecto, no hace sino afirmar que ocurre lo mismo con los procesos constitutivos del desarrollo, lo cual es bastante obvio. Como se puede apreciar el avance teórico es muy limitado.

4. Un ensayo de profundización teórica

En el curso de las dos secciones precedentes, el análisis de los estudios existentes sobre el fenómeno de la movilidad estructural ha permitido formular algunas hipótesis acerca de la relación entre desarrollo y tamaño de la clase media y entre los factores constitutivos del desarrollo y la clase media. La crítica a estos trabajos, sin embargo, ha obligado a subrayar la falta de una teoría general subyacente a las hipótesis, por lo que más que hipótesis estrictamente dichas, tendríamos que llamarlas generalizaciones basadas en el análisis estadístico de los indicadores económicos y sociales más obvios de las sociedades latinoamericanas, o extrapolaciones de la historia de los países desarrollados. Las relaciones que se establecen entre industrialización y tamaño de la clase media se infieren de los datos y del sentido común, pero no se perciben como un esfuerzo de explicación científica propiamente tal.

Para poder comprender el fenómeno es imprescindible buscar una explicación teórica de la relación entre desarrollo y movilidad estructural. Sólo cuando se haya encontrado esta explicación se podrá dar comienzo al proceso de verificación. Hay una idea en particular que nos ayudará en este esfuerzo: la de mercado de trabajo, a la cual apuntan, sin duda, los estudios publicados, aunque sin especificarla. El conjunto de las nociones que vamos a introducir para sistematizar nuestro conocimiento de las causas del crecimiento de la clase media, ha sido impropriamente llamado teoría del mercado de trabajo. Ocurre, pues, que en su formulación sistemática y formal, no es más que un modelo ideal de comportamiento de algunas variables básicas que influyen en la distribución de los cargos y de los individuos, y en sus revisiones posteriores, es principalmente una lista de obstáculos tan críticos y frecuentes al funcionamiento perfecto del modelo, que nos hace dudar incluso de que pueda hablarse de modelo.

Al describir someramente el modelo en cuestión, se observa que los trabajos —comenzando con el clásico de Clark sobre el cambio en la composición sectorial de la población activa que acompaña al crecimiento económico— se

basan en una idea fundamental que aunque simple y conocida, no ha sido sistemáticamente aplicada al análisis de la relación entre movilidad y desarrollo. Dicha idea es que el nexo entre los cambios en la estructura productiva y los cambios en la distribución ocupacional de la población está constituido por el mercado de trabajo.

La noción principal del modelo del mercado de trabajo es que la asignación de la fuerza de trabajo desde los puntos de vista regional, sectorial u ocupacional es determinada en primera instancia por el juego de la oferta y la demanda.⁷⁰ Así, la distribución ocupacional vigente en un determinado momento en un país se debe al encuentro, en el mercado, de una demanda con ciertas características de edad, educación, localización, y una oferta con sus propias características. El cambio socioeconómico que afecta las características de ambos procesos determina la distribución ocupacional que rige en un país en un momento dado.

Obviamente este modelo ha sido criticado, y con razón. En la teoría neoclásica del mercado de trabajo se suponía que demanda y oferta eran homogéneas, perfectamente elásticas y que su movilidad no tenía limitaciones. Ahora se ha descubierto que estos supuestos no se dan en el juego real del mercado; en efecto, la disponibilidad del trabajo depende de la información que exista acerca de él y de la capacidad o voluntad de los candidatos a movilizarse donde existe demanda. La disponibilidad de los puestos depende de los patrones vigentes de contratación y de ciertas prácticas institucionales. Asimismo, existen limitaciones institucionales para el funcionamiento perfecto del mercado de trabajo causadas por la intervención estatal, que fija una edad límite para la contratación, un sueldo mínimo y garantías al trabajo por medio de la legislación laboral, y además, hay organizaciones de los trabajadores que intervienen en el funcionamiento del mercado.⁷¹

Por este motivo, se produce la inconsistencia ya señalada entre expansión educativa y crecimiento de la clase media, y por lo tanto, es apresurado concluir que la distribución ocupacional de la población dependa del juego no restringido de la oferta y demanda de trabajo. Sin embargo, conceptualizar el sistema de relaciones entre cambios en la estructura productiva y cambios en la estructura de estratificación utilizando el modelo del mercado de trabajo tiene la ventaja evidente de que obliga a decidir si la relación se establece por la demanda o por la oferta. Además, al introducir limitaciones y distorsiones en el modelo del mercado de trabajo, se lo hace capaz de prever el cambio con una mejor posibilidad de ajuste, pero en ninguna forma éste queda supeditado.

Los esfuerzos de sistematización de los factores, más quizá que el análisis teórico propiamente tal, han sido importantes especialmente, aunque no exclusivamente, en los Estados Unidos. Allí, Moore, recogiendo el pensamiento anterior, afirmó que los factores causales de la demanda de trabajo son la demanda total de bienes y servicios, el nivel tecnológico y las restricciones legales. Por su parte, Browning y Orlandina de Oliveira⁷² han elaborado un modelo de previ-

⁷⁰ Adriana Marshall, *El mercado de trabajo en el capitalismo periférico. El caso de Argentina*, CLACSO-PISPAL, Santiago de Chile, 1978.

⁷¹ Joseph Hodara, "El mercado de trabajo en América Latina: aspectos políticos", *Foro Internacional*, vol. 9, enero-marzo de 1971, pp. 460-480; y A. Marshall, *op. cit.*, p. 30.

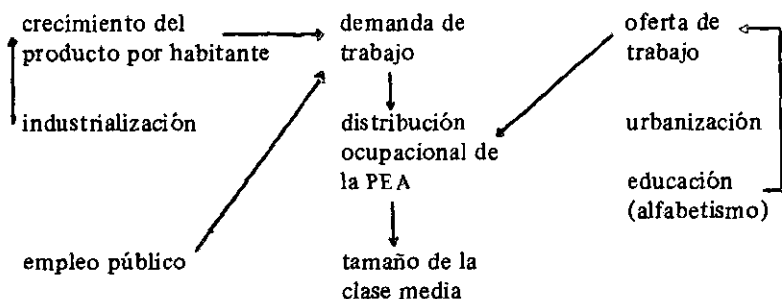
⁷² Orlandina de Oliveira y H. Browning, *Model of the Operation of the Labor Market at the Community Level*, University of Texas, Austin, 1973.

sión de las características de la fuerza de trabajo que entra en el mercado laboral a nivel local, modelo que se puede bosquejar en principio como se muestra en el gráfico 6.

Algunas de las variables introducidas en este esquema son, a nuestro entender, de escaso interés para este trabajo o poco claras (es el caso de la naturaleza del componente estructural productivo existente y la distinción entre mercado laboral y local y nacional), este modelo postula que la distribución ocupacional de la PEA se debe al juego entre las características demográficas y socioeconómicas de la oferta y las características socioeconómicas de la demanda. A su vez, mientras las características de la oferta son determinadas por el "comportamiento anterior de la población" como lo dice Moore,⁷³ las características de la demanda quedan determinadas por la estructura ocupacional existente y la calidad de la demanda de bienes y servicios.

El esquema, aunque somero, nos parece correcto, pero susceptible de ser perfeccionado, especialmente el análisis de los factores causales de las características de la demanda. Por un lado, lo que determina el tamaño y las características de la demanda de trabajo no es la estructura existente, sino su evolución, el crecimiento económico, la industrialización, la incorporación del progreso técnico, etc. Por el otro, no se puede, especialmente en el caso de los países en desarrollo, dejar de lado al estado. Aun suponiendo que el estado pueda en principio ser considerado una rama de actividad, ya que así aparece a veces en las publicaciones censales, su dinamismo es tan diferente del de las otras ramas, que requeriría un estudio aparte.

En conclusión, introduciendo los factores causales ya mencionados, más un indicador del empleo público en un modelo simple del mercado de trabajo, se obtiene el siguiente esquema:



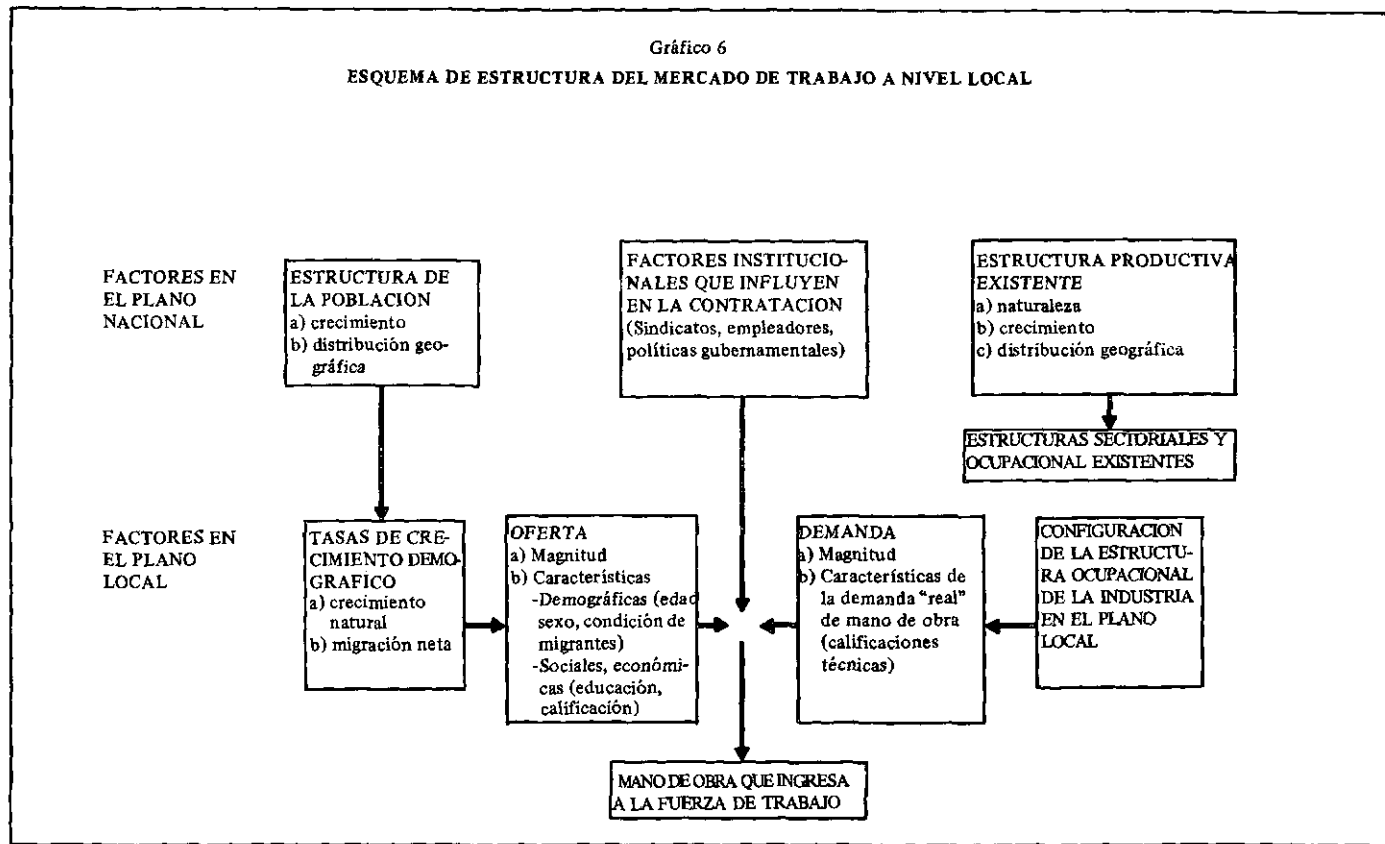
En los párrafos siguientes se analizarán cada una de estas relaciones.

5. Clase media y demanda de trabajo: terciarización, industrialización y crecimiento

Hemos visto que entre los factores determinantes de la demanda de trabajo incluidos en el esquema de Orlandina de Oliveira y H. Browning, parecería que la

⁷³ Moore, Wilber E., "Changes in occupational structure", en N. Smelser y S.M. Lipset (eds.), *Social Structure and Mobility in Development*, Aldine Chicago, 1966; y *The Impact of Industry*, Prentice-Hall, Englewood Cliffs, 1965.

Gráfico 6
ESQUEMA DE ESTRUCTURA DEL MERCADO DE TRABAJO A NIVEL LOCAL



Fuente: Browning y Oliveira, *op. cit.*

estructura productiva existente y su cambio permiten comprender el proceso de asignación ocupacional y sectorial de la población económicamente activa; sin embargo, no se menciona en el esquema que la estructura productiva está a su vez en buena medida determinada por la demanda de bienes y servicios. Lo está, por lo menos, en las economías latinoamericanas que son, con la excepción de Cuba, economías de mercado. Para ser ecuánime con la posición de Moore recordamos que esta relación no faltaba en el modelo del autor anteriormente citado.

Por lo tanto, recogiendo lo dicho en la sección anterior las preguntas que cabe formular son básicamente dos: ¿cómo el cambio en la composición de la demanda ha afectado al proceso de cambio en la composición sectorial de la población? y ¿cómo esta última ha afectado al proceso de cambio en la composición ocupacional y estratificacional de la población? Para responderlas es imprescindible abandonar el nivel de los modelos y centrarse en el análisis de la realidad latinoamericana.

Cabe señalar, desde el comienzo, que las publicaciones sobre economía y sociología acerca del mercado de trabajo en América Latina se han centrado en los dos problemas iniciales de nuestro análisis: el tamaño del empleo (y por consiguiente del desempleo y subempleo) y la distribución sectorial. Sólo en las conclusiones de unos cuantos trabajos⁷⁴ aparece el problema de la asignación ocupacional de la población económicamente activa ocupada.

Por otro lado, en los estudios sobre empleo y asignación sectorial, el tema principal de la terciarización está contenido en dos tendencias básicas, opuestas una a otra, que podríamos llamar pesimista y optimista, y que prevén para la región futuros completamente distintos.

La escuela "pesimista", que se encarna en algunas instituciones internacionales de América Latina, comenzó hace treinta años con un énfasis un tanto idealista sobre el papel que tenía que jugar la industrialización en el proceso de desarrollo de la región, llegando a afirmar con convicción creciente que la forma en que el proceso se estaba desarrollando impedía que se difundieran a toda la población los beneficios del desarrollo tecnológico. Mientras la agricultura entraba en crisis, expulsando grandes masas de campesinos de las zonas rurales y la población urbana experimentaba un crecimiento acelerado, la demanda de obra de la industria estaba estancada.

Según Llach,⁷⁵ "comenzó a generarse una amplia literatura sobre el tema de la sobreurbanización y el hiperdesarrollo del sector terciario (. . .) La situación fue caracterizada en términos de un excedente de oferta poblacional que confluye hacia las ciudades administrativas y/o de industrialización incipiente". La industria no podía absorber ese excedente por diversos motivos, entre los cuales se han citado en diversos estudios, la alta intensidad tecnológica de las

⁷⁴H. Muñoz y O. de Oliveira, "Algunas controversias sobre la fuerza de trabajo en América Latina" en R. Katzman y J.L. Reyna, eds., *Fuerza de trabajo y movimientos laborales en América Latina*, El Colegio de México, México, 1979; F. Cardoso y J.L. Reyna, *op. cit.*

⁷⁵José Llach, "Estructura ocupacional y dinámica del empleo en Argentina: sus peculiaridades, 1967-1970", *Desarrollo Económico*, vol. 17, N° 68, enero-marzo de 1978, pp. 540-591.

industrias de los países de desarrollo tardío-tardío (si bien Veblen había ya indicado que este atraso puede ser, y lo fue en el caso de Alemania, una ventaja más que una desventaja); los patrones de la demanda de las clases concentradoras del poder económico (que son imitativos de los de la clase alta de los países desarrollados y que, en el caso de los países menos adelantados distorsionan la estructura productiva y constituyen un desperdicio de recursos) y la inexistencia de ahorro neto de divisas, y la incapacidad para exportar. Todos estos aspectos serían, según los autores, rasgos especiales del capitalismo periférico o dependiente que se registra en la región.

Los efectos de este modelo sobre la asignación ocupacional de la fuerza de trabajo son evidentes; al urbanizarse la población, crece el sector marginal urbano, llamado también sector informal, subempleo, o desempleo disfrazado. No están claros, por otra parte, sus efectos sobre la clase media, salvo, quizá, que la creciente presión sobre el estado de los trabajadores urbanos y de los educados pueda llevar a la así llamada absorción espuria⁷⁶ y por ende, al desperdicio ulterior de recursos que pudieran aprovecharse mejor. Está implícita además en esta hipótesis la afirmación de que alguna clase tiene que perder terreno; en primera instancia, sin duda, está el campesinado. En lo que se refiere a la clase media, tendríamos que preguntarnos si es posible que crezcan la clase media y la clase baja marginal al mismo tiempo. Los autores "pesimistas" no lo dicen y la duda persiste.

Frente a esta visión un tanto dramática, otra escuela de pensamiento más reciente ha retomado en cierta forma el enfoque optimista que caracterizó la hipótesis de asignación sectorial de Clark, el primero en formularla. El autor había afirmado que el proceso de desarrollo económico requiere la transferencia de una porción considerable de la fuerza de trabajo del sector primario al secundario y de allí al terciario, por lo que la presencia de un amplio sector terciario era un buen indicador del desarrollo económico alcanzado por el país.

La crítica al pensamiento "pesimista" se centra en un aspecto básico: la carga de juicio moral negativo que ese pensamiento ha vertido sobre las ocupaciones del sector terciario y que deriva, según Singer⁷⁷ de un cierto fetichismo de la producción. Las ocupaciones del sector terciario serían improductivas y por lo tanto, su contribución al desarrollo y al bien común escasa o nula, y por ello, su proliferación sería un síntoma del mal funcionamiento del proceso de desarrollo.

En contra de esta afirmación, se ha señalado y demostrado en algunos países, que muchas ocupaciones del sector terciario son de utilidad al funcionamiento del sistema económico y que algunas son parte integrante de él. Se ha descrito la intrincada red de relaciones que se establecen entre el sector informal y el sector formal en todas las esferas de la economía, y se ha tratado de clasificar el sector terciario en ramas homogéneas a fin de hacer una discriminación adecuada y poder afirmar con algún sentido qué partes del sector cumplen funciones positivas para la economía y cuáles no.

⁷⁶ R. Prebisch, en sus artículos aparecidos en los números 1 y 6 de la *Revista de la CEPAL*.

⁷⁷ Paul Singer, "Desarrollo y empleo dentro del pensamiento latinoamericano", en R. Katzman y J.L. Reyna, *op. cit.*, pp. 51-67.

Excede los límites de este trabajo resumir los resultados de esas investigaciones; es menos importante describir la manera en que ha sido dividido el sector terciario que llamar la atención sobre la división misma y sobre el hecho de que a importantes porciones de él se le ha reconocido el desempeño de funciones básicas para el desarrollo y el funcionamiento de la economía.

De estas consideraciones, en efecto, se deriva la idea muy significativa para los objetivos de este trabajo de que la composición por estrato del sector terciario, lejos de ser desequilibrada en los estratos bajos, tiene, según las partes en las cuales se haya dividido, una variada composición por clases, e incluso, en algunos casos, un predominio de los estratos medios y altos. Por lo tanto, la relación entre cambio en la estructura productiva y crecimiento de la clase media se puede describir diciendo que los cambios en la demanda de bienes y servicios afectan a la composición sectorial de la población y que éstos, a su vez, por la diferente composición por estratos de las ramas, afectan al tamaño de la clase media.

La idea anotada está obviamente apenas esbozada, pero se integra bien con las nociones respecto del tema que nos interesa como también con las contrastaciones empíricas de Balán, Browning y Jelín y de Muñoz, Oliveira y Stern, que demuestran que la expansión del sector terciario en Monterrey y Ciudad de México no ha producido sólo el crecimiento del sector terciario bajo, sino también el crecimiento de niveles del sector terciario cuya composición por estrato considera a la clase media más que proporcionalmente representada (finanzas, seguros, servicios a las empresas, etc.).

En conclusión, si bien el proceso de industrialización no ha producido una notable expansión de la ocupación en el sector manufacturero, ni ha cambiado radicalmente en el transcurso de los diez años, su composición interna por estrato social (es decir, no ha variado sustancialmente la demanda de trabajo especializado, técnico y administrativo), es legítimo suponer que, contrariamente a lo que se piensa, ha producido la expansión del sector terciario, o al menos de una parte de él. Es justo preguntarse si la mayoría de estas nuevas posibilidades de empleo se han abierto en ocupaciones de clase baja, como lo dice el pensamiento "pesimista", o más bien de clase media y alta.

6. Perfil de la clase media por ramas de actividad

Antes de aportar alguna prueba en defensa de una u otra de estas dos posiciones nos parece importante dejar sentados dos aspectos: primero, que nuestro argumento hasta este momento ha analizado los efectos que el crecimiento económico y el proceso de industrialización han tenido en el tamaño de la clase media a través del mercado de trabajo, sin considerar las otras líneas de causalidad, es decir, las que no pasan a través de los cambios en la estructura productiva, como por ejemplo el empleo público, que se analizará más adelante. Segundo, nuestro argumento se refiere exclusivamente a la asignación *ocupacional* de la población económicamente activa y no a las otras dimensiones de *status*, como el ingreso y el prestigio que se abordarán en el siguiente capítulo. Por lo tanto, sostener, como se hará, que la tendencia del ingreso de los trabajadores de clase media del sector terciario es decreciente no contradice nuestra afirmación anterior. El

contenido de la clase media en los sectores en expansión es mayor que en los sectores en contracción, y por lo tanto, existe un crecimiento de la clase media.

Es difícil llegar a verificar si el proceso de industrialización ha aumentado la demanda de ocupaciones de clase media y alta en otros sectores de la economía, pues hasta ahora no existe un conocimiento suficiente de las relaciones entre las diversas ramas de la economía, dentro de cada una de ellas, y entre los diferentes tipos de empresas (tradicionales, modernas) y los subsectores. Sí es legítimo proponer que el cambio en la distribución de la población económicamente activa por rama de actividad que ha acompañado el proceso de crecimiento económico y la industrialización ha producido un incremento del tamaño de la clase media, debido a que las ramas de actividad que han aumentado su participación en la población económicamente activa han tenido una demanda de trabajo con un coeficiente de clase media superior al de las ramas de actividad, que disminuían su participación. No es posible generalizar sobre si las ramas en expansión tienen coeficientes de clase media más altos, ya que tenemos datos confiables sobre la composición por clase de las ramas económicas sólo del censo de México de 1970, en el que se tabularon conjuntamente rama de actividad, categoría ocupacional y ocupación. En otros dos censos, Chile en 1960 y 1970 y Paraguay en 1960 y 1970, se ha hecho una estimación del mismo dato, interpolando la distribución de la población económicamente activa por rama y ocupación con la distribución por rama y categoría ocupacional. El resultado, obviamente, no es enteramente confiable. Los datos que contienen los cuadros 7, 8 y 9 merecen algunas observaciones:

Cuadro 7

MEXICO: ESTRATIFICACION OCUPACIONAL POR RAMA DE ACTIVIDAD, 1970^a

	<i>Media-alta</i>	<i>Baja</i>
Agricultura	4.2	95.8
Alimentos	38.0	62.0
Textiles	20.0	80.0
Madera	12.8	87.2
Papel	40.8	51.2
Química	41.6	58.4
Minerales no metálicos	19.1	81.9
Manufactura	30.4	69.6
Construcción	14.9	85.1
Energía	47.4	52.9
Comercio	79.6	20.4
Transporte	25.4	74.6
Finanza y seguro	85.8	14.2
Administración y defensa	57.6	42.4
Servicios médicos y sociales	77.3	22.7
Esparcimiento y servicios personales	19.4	80.6

Fuente: CEPAL-UNICEF, Programa de tabulaciones.

^aLas categorías "Estrato desconocido" por rama, no son muy altas y han sido distribuidas proporcionalmente a los estratos. Es excepcional el caso de "Administración y defensa", que tiene 46.4% de estrato desconocido y cuyos datos son por lo tanto muy poco confiables. Además, el 10% de la PEA no informó sobre su rama de actividad.

Cuadro 8

PARAGUAY: POBLACION ECONOMICAMENTE ACTIVA, PIB Y CLASE MEDIA Y ALTA,
SEGUN RAMAS DE ACTIVIDAD, 1962-1972

	<i>Agricul- tura</i>	<i>Mineria</i>	<i>Indus- tria</i>	<i>Construc- ción</i>	<i>Electri- cidad</i>	<i>Comercio</i>	<i>Trans- porte</i>	<i>Servi- cios</i>	<i>Total</i>
PEA 1962									
(número)	328.0	0.5	90.5	19.9	1.2	42.4	14.9	89.9	586.4
(porcentaje)	55.9	.1	15.4	3.4	.2	7.2	2.6	15.3	100.0
PEA 1972									
(número)	374.4	1.2	122.8	31.4	2.0	60.2	22.0	127.5	741.5
(porcentaje)	50.5	.2	16.6	4.2	.3	8.1	3.0	17.2	100.0
PEA 1972-PEA 1962									
(número)	+44.4	.7	32.3	11.5	.8	17.8	7.1	37.6	155.1
(porcentaje)	-5.4	.1	1.2	.8	.1	.9	.4	1.9	.0
CMED 1962									
(porcentaje)	2.3	16.2	7.2	5.7	36.7	94.4	21.7	33.4	14.3
CMED 1972									
(porcentaje)	1.6	3.5	8.6	2.5	44.4	89.6	30.2	32.7	15.7
PIB - PIB 1972 1962									
PIB 1962	36.5	25.0	78.5	100.8	164.9	62.9	71.6	72.2	57.2

Fuente: Estimaciones de la División de Estadística, sobre datos de los censos de población y de las cuentas nacionales, 21 de octubre de 1972.

Cuadro 9

CHILE: POBLACION ECONOMICAMENTE ACTIVA, PIB Y CLASE MEDIA Y ALTA,
SEGUN RAMA DE ACTIVIDAD, 1960-1972

	<i>Agricul- tura</i>	<i>Minería</i>	<i>Indus- tria</i>	<i>Construc- ción</i>	<i>Electri- cidad</i>	<i>Comercio</i>	<i>Trans- porte</i>	<i>Servi- cios</i>	<i>Total</i>
PEA 1960									
(número)	713.2	94.0	443.0	139.5	19.4	251.0	121.7	561.0	2 342.0
(porcentaje)	30.4	4.0	19.0	5.9	.8	10.7	5.2	24.0	100.0
PEA 1972									
(número)	615.1	83.8	586.4	166.8	23.8	309.1	175.1	701.9	2 662.0
(porcentaje)	23.1	3.2	22.0	6.3	.9	11.6	6.8	26.4	100.0
PEA 1972-PEA 1962									
(número)	-101.9	-10.2	143.4	27.3	4.4	58.1	53.4	140.0	320.0
(porcentaje)	-7.3	-0.8	3.0	.4	.1	.9	1.4	2.4	.0
CMED 1960									
(porcentaje)	2.4	11.6	11.8	8.1	27.3	87.8	24.0	30.7	22.2
CMED 1970									
(porcentaje)	5.4	13.0	19.8	13.1	39.2	79.6	26.6	33.2	29.4
PIB - PIB 1972 1962	25.4	62.6	70.0	45.8	76.6	57.5	131.0	33.1	55.3
PIB 1960									

Fuente: Estimaciones de la División de Estadística, sobre datos de los censos de población y de las cuentas nacionales, 21 octubre de 1972.

a) las ramas de actividad económica como se ha supuesto, difieren en sus coeficientes de clase media, coeficientes que varían desde un 1.6% en la agricultura paraguaya en 1970 hasta un 85.8% de la rama de finanzas y seguros en México. Un error obvio que no ha sido posible evitar es el que asigna porcentajes altísimos de clase media a la rama del comercio. No podemos creer que en 1970 el 94% de los comerciantes en Paraguay o el 88% en Chile se puedan considerar de clase media; sin embargo, este error ha sido inevitable, debido a la falta de información acerca del tamaño de los establecimientos comerciales, y ese hecho nos ha obligado a clasificar a los pequeños comerciantes detallistas junto a los grandes mayoristas;

b) comparando los coeficientes de clase media por ramas de actividad aparece también una pequeña relación entre el grado de 'modernidad' de la rama y el coeficiente de clase media. No hay definiciones claras del concepto de 'modernidad' pero, como frecuentemente ocurre, existe cierto consenso acerca del grado de 'modernidad' de algunas ramas. Por ejemplo, la agricultura es una rama cuyas empresas, en promedio, no son modernas y entre las industrias manufactureras, las textiles son usualmente consideradas las menos modernas. Por el contrario, las empresas químicas y los servicios eléctricos, agua y gas son generalmente consideradas más modernas. Se ha dicho asimismo que a excepción del comercio, las ramas más modernas tienen un coeficiente de clase media relativamente más alto;

c) otra relación débil pero importante para comprender la vinculación entre cambio socioeconómico y estratificación es la que vincula la expansión de la fuerza de trabajo por rama de actividades con el coeficiente de clase media. De los cuadros mencionados se desprende que si bien no es siempre cierto que las ramas en expansión son las que tienen coeficientes más altos, sí lo es en México y Chile, donde la rama que tiene menos coeficiente de clase media, la agricultura, disminuye en forma relativa y absoluta, mientras se amplían las ramas de las industrias manufactureras y de los servicios, que tienen coeficientes más altos. Si bien el sector servicios no tiene el coeficiente más alto, el impacto de su expansión es mucho mayor que el de la expansión de la rama de electricidad, por ejemplo, la que a pesar de su mayor coeficiente de clase media, es poco representativa en el conjunto de la población económicamente activa. En otras palabras, el cambio en la composición sectorial de la población económicamente activa que más afecta el crecimiento de la clase media es la transferencia del sector agrícola al sector servicios, y la que menos lo afecta es la transferencia del sector agrícola al industrial, porque el coeficiente de clase media del sector industrial sólo en el caso de México es mayor que el valor nacional;

d) por último, el paso de la población económicamente activa de una rama a otra refleja el cambio en la composición por rama del producto interno bruto que, en los países de América Latina, se caracteriza por la reducción de la importancia del producto agrícola sobre el total y el crecimiento del producto industrial y, en menor grado, del producto de los servicios. Asimismo, cabe señalar que la relación no es demasiado intensa. Como se ha dicho, la rama de mayor expansión absoluta es la de los servicios; sin embargo, son otras las ramas que más hacen crecer el producto. En Chile son los transportes, la electricidad y la industria; en México, la electricidad, la construcción y la industria manufacturera; en Paraguay, la electricidad, la construcción y la industria manufacturera.

En conclusión, el cambio en la composición del producto interno bruto, que se ha identificado con el proceso de industrialización, se relaciona con el crecimiento del tamaño de la clase media a través de los cambios en la composición de la población económicamente activa por ramas de actividad, que, en el caso de los países latinoamericanos, favorece a las ramas con mayor coeficiente de clase media. Habida cuenta de que la relación entre los cambios en la composición del producto y los cambios en la composición de la población económicamente activa, así como la relación entre estos últimos y la distribución de los coeficientes de clase media no son relaciones estrechas, no podemos esperar que sea demasiado alta la relación estadística entre algún indicador de industrialización y el tamaño de la clase media.

7. Clase media y demanda de trabajo: papel del estado

La esfera productiva no constituye la única fuente de trabajo en las sociedades latinoamericanas, ni tampoco parece ser la más importante por su capacidad expansiva. Ya nos hemos referido a la incapacidad de la industria manufacturera para absorber la fuerza de trabajo eliminada de la agricultura, y se ha sugerido que la industria crea demanda de trabajo fuera del sector en los servicios. Pero no se ha hecho suficiente hincapié en que en todas las sociedades latinoamericanas el estado es de lejos el principal empleador individual y en algunos países su participación en la fuerza de trabajo crece a una tasa superior a la de todos los otros sectores. Dado que las ocupaciones que ofrece la administración pública son principalmente de clase media, el impacto del empleo estatal sobre el tamaño de la clase media es evidente.

Sobre la expansión del empleo público existe un estudio interesante referido a Brasil.⁷⁸ En 1973 los empleados públicos en ese país constituían el 8.5% de la población económicamente activa. Dado que en 1950 alcanzaban el 6%, se deduce que la tasa anual de crecimiento del empleo público en Brasil entre 1950 y 1973 fue muy superior a la tasa de crecimiento de la población económicamente activa. Lo mismo ha ocurrido en Chile y también en el Uruguay, cuya expansión burocrática es quizá más conocida que la anterior. En Chile, por ejemplo los empleados públicos aumentaron de 30 147 en 1925 a 118 723 en 1967, es decir, la cifra casi se cuadruplicó en menos de cuarenta años.⁷⁹

La comprobación anotada no hace sino confirmar lo que ya sabíamos acerca de la creciente importancia del estado en las sociedades latinoamericanas. Según Soares⁸⁰ el porcentaje de los gastos públicos y de la inversión pública sobre el total del producto interno bruto creció para el conjunto de los 18 países, de 18.2 a 20.6% desde el período 1959-1960 hasta 1967-1968. Al respecto, Fitzgerald señala que “dejando de lado la conexión tradicional del

⁷⁸Fernando Rezende y Flavio Castello Branco, *O emprego público como instrumento de política económica*, IPEA, Brasilia, 1976.

⁷⁹Germán Urzúa, *La burocracia chilena 1925-1967*, Editorial del Pacífico, Santiago de Chile, 1968.

⁸⁰Glauco Soares, *O novo Estado na América Latina*, CEBRAP, Nº 13, julio-agosto-septiembre, 1975, pp. 55-78.

gobierno central con la infraestructura física de los caminos, ferrocarriles, puertos y aeropuertos, el sector público controla ahora (alrededor de la década de 1970) casi dos tercios del tonelaje de la marina mercante, la mitad del tráfico aéreo, la mayor parte de la producción petrolera, tres cuartas partes de la electricidad generada, la mitad de la producción de acero y, probablemente, la mitad de las finanzas de inversión".⁸¹

Frente a estas cifras parece claro que no se puede dejar de lado al estado como empleador en nuestro análisis de las causas del crecimiento de las clases medias. Siendo los criterios de su política de empleo muy diferentes a los de las empresas privadas, parece necesario dedicarle atención especial.

En los estudios sobre la materia aparecen tres tipos principales, no mutuamente excluyentes, de acción política que afectan al tamaño y la composición del empleo público: la política asistencialista, la de cooptación y la de movilización. Estos tipos de acción política no han estado por lo general relacionados directamente con el empleo público, pero su vinculación es evidente, motivo por el cual el análisis seguirá el orden señalado.

La presencia y la expansión de las burocracias estatales y de los monopolios industriales del estado no obedecen por lo general a condiciones de competencia y maximización de la productividad.⁸² Por el contrario, ciertos aspectos redistributivos de la seguridad social y de la asistencia ocupacional parecen ser la regla general que ha orientado —explícita o implícitamente— gran parte del crecimiento de los aparatos estatales. Bajo determinados modelos o estilos de desarrollo político el crecimiento y las funciones de las burocracias públicas no pueden quedar desvinculados de la naturaleza "clientelística" de los sistemas políticos en un tipo de interrelación que corresponde a la contraparte "no-violenta" de la teoría de Merle Kling.⁸³

En este sentido, el estado pasa a constituir un canal de ascenso social tornándose en el principal factor de atenuación de los conflictos y tensiones sociales. En otras circunstancias y en forma más explícita, las políticas estatales se han orientado a compensar los efectos de la desocupación en masa en términos estrictamente asistenciales a través de "políticas de emergencia" referidas al empleo ("empleo mínimo", etc.).

En el tipo de acción política denominado de cooptación, las consecuencias para la estratificación social se refieren a la composición y crecimiento interno del aparato estatal. Al respecto debemos hacer referencia a otro factor cuyas repercusiones son externas; probablemente uno de los países que motivó el mayor interés de sus especialistas en ciencia política y donde más se ha prestado atención al estilo de cooptación haya sido Brasil, aunque sus alcances hayan resultado más generales.

La consideración de este punto reafirma la idea de los cambios —en este caso, en la esfera privada— motivados por razones políticas. El sistema de

⁸¹ L.V.K. Fitzgerald, "Some aspects of the political economy of the Latin American State", en *Development and Change*, vol. 7, 1976, pp. 119-133.

⁸² El hecho de que la administración pública pueda y haya sido eficiente es un hecho poco reconocido.

⁸³ Merle Kling, "Toward a theory of power and political stability in Latin America", en *Western Political Quarterly*, vol. IX, marzo de 1956, pp. 21-35.

padrinazgo político, ampliamente estudiado para la situación brasileña por el denominado "coronelismo" y para la organización sindical "varguista" se indica básicamente como un sistema de prebendas y privilegios que configura una forma redistributiva por excelencia. Mientras el líder hace su aporte electoral al partido, su influencia en el ámbito del poder político le permite retribuir beneficios, canalizar inversiones, obtener prebendas, etc., en su esfera de poder local o sectorial.

Los estilos de padrinazgo político pueden variar considerablemente, así como también el área o sector en que se producen. Pero en lo que atañe a la estratificación social, este tipo de sistemas ha tendido a generar un complejo sistema de interrelaciones entre las esferas sindical, política y económica, influyendo de modo considerable en las decisiones de distribución de los beneficios. Los efectos sobre las dimensiones identificables de la estratificación se manifiestan, por ejemplo, en aspectos tan diversos como el tipo de distribución de la renta, las políticas de distribución de la tierra, la seguridad y los beneficios sociales, la expansión educacional y las políticas de empleo y vivienda.

Por último, considerados a nivel más global, importan en particular los denominados sistemas de movilización. En los términos definidos por Apter, el sistema de movilización se caracteriza por el énfasis que otorga al desarrollo económico, aunque a partir de una alteración básica de la instrumentalidad del gobierno y de los valores asociados con el cambio.⁸⁴ Probablemente la principal característica de este sistema político sea la clara prioridad que atribuye a la dimensión política en relación con la forma de desarrollo mediante innovación tecnológica.

La tecnología parece subordinada a metas socialmente prioritarias y la organización y reestructuración social que surgen en torno a éstas constituyen el polo dinámico de crecimiento y la formación de la estratificación social. En América Latina el caso de Cuba y, en forma menos clara, el de Perú, corresponden a sistemas de esta clase, aunque no se excluyen otros países ni la posibilidad de que surjan de nuevo ejemplos de este tipo de sistema político. En conclusión, cabe pensar que es decisiva la participación de la esfera del poder político en la determinación de los cambios de la estratificación social, debido al rol de empleador que juega el estado.

De acuerdo con lo anterior, queda en parte contestada la pregunta fundamental: ¿qué determina la política de empleo del estado y cómo podemos estimar sus efectos sobre el tamaño de la clase media? Si bien es cierto que el estado es uno de los principales empleadores, si no el mayor empleador individual en las economías latinoamericanas, es difícil explicar las diferencias existentes entre los diversos estados respecto de su influencia en la estratificación social. Al parecer, los tres enfoques mencionados brevemente más arriba concuerdan en que la expansión de la administración pública obedece al deseo de cualquier gobernante de evitar conflictos sociales ofreciendo a los posibles opositores y a los seguidores un puesto en el estado. Es cierto que ese mecanismo funciona sólo en los países en los cuales el empleo público es todavía deseable, por falta de mejores alternativas.

⁸⁴David Apter, *Choice and the Politics of Allocation*, Yale University Press, New Haven, 1971.

Si el supuesto anterior es válido, se podría formular la hipótesis de que el tamaño de la administración pública crece más en los estados populistas (donde la movilización y cooptación han sido particularmente importantes), que en los estados autoritarios. Extendiendo la categoría de "estado populista" a la de "estado democrático o parlamentario", se podría afirmar que en sistemas democráticos de amplia participación popular, el tamaño de la administración pública y, por lo tanto, de la clase media de empleados públicos crece más que en los sistemas políticos autoritarios.

Existen a primera vista algunos casos que corroboran esta hipótesis pero hay otros a los que no puede aplicarse. Por ejemplo, el gobierno militar surgido en Chile en 1973, con el asesoramiento de un equipo económico partidario de la así llamada "economía social de mercado", llevó a la aplicación de medidas tendientes a reducir los gastos fiscales, que provocaron el despido de una parte considerable de la burocracia pública civil. En Brasil, al parecer no ocurrió un fenómeno similar cuando asumieron el poder los militares en 1966, quizá porque la burocracia pública no había llegado todavía en el decenio de 1960 al tamaño relativo de la burocracia chilena durante los años setenta.

Como se ve es muy parcial el apoyo empírico de la hipótesis, pero se puede citar también el caso peruano. Si se consideran los maestros de las escuelas públicas en 1960, los índices variaron, según los gobiernos, del modo siguiente: primer gobierno de Prado (1942-1945) de 27.3 a 36.8%; gobierno de Bustamante (1946-1948) de 45.1 a 55.7%; gobierno de Odría (1949-1956) de 55.3 a 74.5%; segundo gobierno de Prado (1957-1962) de 77.5 a 114%; gobierno de Belaúnde (1963-1965), fecha última considerada, de 121.2 a 152.2%.⁸⁵ Es evidente que Belaúnde logró en tres años aumentar más el número de profesores públicos que Odría en ocho. Sin embargo, no es clara la relación existente —si la hay— entre ideología política y empleo público en los otros gobiernos; lo que sí es claro es que esta política es una faceta de la política económica global de cada gobierno y no una pieza aislada.

Además, no debe olvidarse que los gobiernos autoritarios, junto con despedir parte de sus empleados y tomar las drásticas medidas económicas que dicen requerir para estabilizar la economía, necesitan reforzar el sistema coercitivo, por lo que ha sido afirmado con algún fundamento que los fondos que se ahorran por el lado de la administración pública suelen orientarse a este fin.

Ahora bien, la repercusión del gasto público de estos cambios en la estratificación parece ser escasa sólo en lo que se refiere a los fondos, ya que el reclutamiento de los funcionarios públicos y de los policías, por ejemplo, son diferentes. Mientras el primero asume posiciones de clase media y proviene de la clase media, el segundo —salvo en los niveles de la oficialidad— pertenece frecuentemente por origen y destino a la clase baja. Este hecho hace difícil o quizá imposible por ahora intentar individualizar los factores que lo determinan. Por último, cabe señalar que las burocracias padecen de inercia; un gobierno, por autoritario que sea, no puede despedir en masa a la burocracia que considere sobrante. Por lo tanto, mientras el impacto de los gobiernos populistas sea

⁸⁵Shane Hunt, "Distribution, growth, and government economic behaviour in Peru", en G. Ranis (ed.), *Government and Economic Development*, Yale University Press, New Haven, 1971, pp. 375-416.

esencial para determinar el crecimiento del sector público, el de los gobiernos autoritarios sirve principalmente para establecer su contención.

Frente a las dificultades descritas sólo puede establecerse en forma general que hay una relación entre clase media y tamaño del empleo público y que los estados democráticos liberales tienen una clase media pública mayor que los autoritarios.

Lamentablemente, estas dos hipótesis sólo pueden ser contrastadas empíricamente con medios insuficientes, pues conocemos el tamaño del empleo público de la clase media "pública" sólo de unos pocos países. Por lo tanto, ha sido necesario reformular las hipótesis sustituyendo tamaño del empleo público por gasto público, y clase media "pública" por clase media. Así, puede postularse que hay una relación entre el gasto público y la clase media y entre la clase media y el tipo de estado.

8. Clase media y oferta de trabajo: urbanización y educación

Los análisis estadísticos de los trabajos de Browning y De Oliveira, ya citados, revelan que los factores sociales del cambio tienen una importancia estadística mayor que los factores impropriamente denominados económicos (véase nuevamente el gráfico 6). Sin embargo, no es fácil encontrar la razón teórica de esta importancia; por el contrario, nos parece que, mientras es claramente identificable la línea causal que va desde el cambio en la estructura productiva (crecimiento económico e industrialización) y del estado hacia el tamaño de la clase media (influyendo a través de la demanda de trabajo), no es suficientemente nítida la línea causal que va desde los factores "sociales" por medio de la oferta de trabajo. En otras palabras, no hay duda de que algunas características demográficas de la oferta no pueden dejar de influir sobre las características demográficas de las ocupaciones. La distribución de la población por edades tiene que afectar la distribución de las ocupaciones por edades; lamentablemente no es fácil percibir cómo la primera puede afectar la distribución de las ocupaciones por status, que es la única dimensión que nos interesa.

Según la teoría típica del mercado de trabajo, la oferta determina la cantidad de trabajo utilizada y afecta su precio; cuando hay un excedente de mano de obra, el precio del trabajo baja, estimulando a los empleadores a sustituir capital con trabajo. Obviamente, este modelo se aplica a las subcategorías de la demanda y de la oferta; por el lado de la oferta, para las distintas ocupaciones, calificaciones profesionales y educación; por el de la demanda, para las ramas de actividad, empresas y tipos de actividad. Por ejemplo, la oferta de ingenieros para las industrias mecánicas determina frente a la demanda el precio del trabajo. Este modelo por lo tanto implica el mantenimiento del empleo pleno.

La existencia de grandes masas de desocupados y subocupados indica en forma patente su falta de realismo. Quizá algunas de las razones por las cuales el modelo no funciona son que la tecnología no es homogénea y que los precios no son elásticos. Sin entrar a rebatir este punto, deseamos subrayar que no parece posible explicar la relación entre características de la oferta de trabajo y tamaño de la clase media. La movilidad geográfica y educacional no crean puestos de trabajo directamente, ni menos, puestos de trabajo de clase media. Quizá el

problema fundamental sea considerar sólo los cambios que aumentan más que proporcionalmente el número de puestos de trabajo de clase media. Por lo tanto, si los precios son rígidos, no hay razón para creer que la oferta de trabajo de miembros potenciales de la clase media afectará su colocación efectiva y su contratación, al menos hasta cuando el desempleo mismo no se convierta en una causa de su abolición. Este argumento tiene mayor fuerza cuando se examinan los procesos individuales, urbanización y educación.

Respecto de la urbanización cabe preguntarse en qué forma podría ésta impulsar el proceso de movilidad estructural. Parece lógico sostener que las ocupaciones urbanas tienen necesariamente status superiores a las ocupaciones rurales. Al contrario, las actividades tradicionales desempeñadas en el sector terciario tienen la misma función en las zonas urbanas que la agricultura tradicional tuvo en las zonas rurales.⁸⁶ No se ve, por qué tendríamos que esperar que las primeras poseyeran un *status* superior a las segundas.

Se ha afirmado que dado que las actividades industriales y terciarias se concentran en las zonas urbanas, el proceso de industrialización y crecimiento requieren la transferencia de fuerza de trabajo del campo a la ciudad. Por lo tanto, si la industrialización está relacionada con el tamaño de la clase media, también debería estarlo la urbanización. Pero este argumento no explica los efectos independientes de la urbanización aunque sí demuestra, en parte, que la relación es espuria.

Creemos que el mismo argumento vale para la educación y el alfabetismo. En efecto, se podría decir que la intensificación y expansión del conocimiento tecnológico requiere la constitución de un personal altamente calificado. Al respecto, Germani interpreta muy adecuadamente estas dudas, cuando señala que "El papel de la educación puede ser concebido como el de una respuesta a las demandas del desarrollo (. . .) En la medida en que un sistema educacional deja de responder a las demandas (. . .) puede volverse a un punto de estrangulamiento del desarrollo. Como factor dinámico, sin embargo, su papel no parece muy distinto del que señalo a propósito de la inmigración. No puede de por sí crear un cambio de estructura en ausencia de un conjunto de otros procesos, pero sí ejercer una influencia indirecta, provocando cambios de estructura a través de otros procesos, particularmente políticos".⁸⁷ Por lo tanto, la expansión de la educación primaria, y en mayor grado la de la secundaria y universitaria, es sólo parcialmente una respuesta a las necesidades de las industrias modernas, debido a la presencia de otros factores.

Sin embargo, cabe preguntarse si la expansión de la educación primaria podría aumentar el número de puestos de trabajo de clase media existentes. Si se asume el papel del "abogado del diablo" se podría decir que la expansión de la educación produce el proceso de crecimiento económico, ya sea por medio de la difusión de los valores del capitalismo, del espíritu del protestantismo, o a través de una mejor formación profesional. Discrepamos con la primera hipótesis y deseamos suspender nuestro juicio sobre la segunda; lo que importa es que la

⁸⁶E. Torbecke, "Desempleo y subempleo en la América Latina", *Seminario sobre marginalidad en América Latina*, DESAL, Santiago de Chile, 1970.

⁸⁷Gino Germani, *op. cit.*

educación parece estar de nuevo indirectamente ligada al tamaño de la clase media a través del crecimiento económico.

En conclusión, no hemos encontrado en los estudios sobre el tema ninguna razón de peso para defender la hipótesis de una relación directa entre el tamaño de la clase media y los procesos de urbanización y expansión educativa. Quisiéramos, sin embargo, presentar otras dos hipótesis:

a) Existe un error de estimación del *status* en favor de las ocupaciones urbanas y de las personas educadas; las ocupaciones de nivel bajo, no manuales —típicas de los centros urbanos— pueden haber sido atribuidas erróneamente a la clase media.

b) La oferta de personas educadas y de desempleados urbanos crea posiciones de clase media, obligando al estado y, menos fácilmente, a los empleadores particulares a contratar más trabajadores que los que se necesitan. Los trabajadores marginales urbanos han sido frecuentemente considerados una amenaza al sistema establecido aunque la experiencia histórica parezca desmentir esa opinión. Los intelectuales desocupados con frecuencia han creado problemas a los gobiernos que expandían su administración demasiado lentamente.⁸⁸ Por lo tanto, urbanización y educación parecen tener sus efectos más relevantes sobre el tamaño de la clase media a través de la expansión del empleo público; los motivos que pueden impulsar a un gobierno a ampliar su burocracia han sido brevemente citados en el capítulo anterior y no es necesario repetirlos.

Para concluir resumiremos en forma sucinta las hipótesis que han surgido en el curso de la discusión.

- A1. A mayor desarrollo mayor tamaño de la clase media (hipótesis corriente).
- A2. En los países con bajo nivel de desarrollo económico, a mayor desarrollo menor tamaño de la clase media (hipótesis de Di Tella).
- A3. La tasa de crecimiento de la clase media está inversamente relacionada con el valor absoluto de la misma variable.
- B1. Todos los procesos constitutivos del desarrollo están directamente ligados al tamaño de la clase media: a mayor industrialización, ingreso por habitante, educación, urbanización y alfabetismo, mayor tamaño de la clase media.
- B2. La expansión del estado está positivamente relacionada con el tamaño de la clase media: a mayor gasto público, mayor tamaño de la clase media.
- B2.1. El tamaño de la clase media es mayor en países que gozan de altos niveles de participación política por períodos largos, que en países con regímenes políticos autoritarios.

Como se aprecia a primera vista, estas hipótesis tienen niveles de formalización bastante diversos; sin embargo, esa disparidad era inevitable ya que nuestro conocimiento de los diferentes temas es también muy dispar.

9. Análisis estadístico

En este acápite, se procurará verificar las hipótesis, si bien nuestra pretensión no es probarlas ya que ni los datos ni los instrumentos estadísticos de que disponemos lo permiten.

⁸⁸ Edward Shils, "The intellectuals in the political development of the new states", en *World Politics*, Nº 12, abril de 1960, pp. 327 a 368.

Además, las hipótesis están a veces formuladas en forma tal que es difícil someterlas a un mejor análisis estadístico del que aplicaremos en este estudio. Algunos sostienen que existe una relación, no necesariamente causal, y que son fácilmente verificables aplicando un simple análisis de correlación y regresión. Sin embargo, si afirmamos la importancia relativa de las variables y la existencia de relaciones causales, el análisis estadístico nos queda un poco estrecho, motivo por el cual no pretendemos contestar en forma definitiva las preguntas formuladas como hipótesis.

Variables e indicadores. La lista de variables principales consideradas ha sido ya presentada al examinar las maneras de clasificar el concepto de desarrollo en componentes básicos: nivel de bienestar económico, industrialización, urbanización, alfabetismo, expansión de la educación primaria y expansión de las actividades del estado. Los indicadores adoptados son los que aparecen en el cuadro siguiente:

<i>Símbolo</i>	<i>Variable</i>	<i>Indicador</i>	<i>Fuente</i>
PIBX	desarrollo económico	producto interno bruto por habitante en dólares de 1970	CEPAL
PINX	industrialización	producto industrial bruto por habitante, en dólares de 1970	CEPAL
INDU	industrialización	porcentaje del producto interno bruto constituido por productos manufacturados	CEPAL
URBA	urbanización	porcentaje de la población en ciudades de más de 20 000 habitantes	CELADE
INPR	educación primaria	porcentaje de la población de más de 15 años que ha completado su educación primaria	CEPAL
ANAF	alfabetismo	porcentaje de la población de más de 15 años que es alfabeta	CEPAL
BURO	expansión del estado	porcentaje del producto interno bruto constituido por gastos de administración y defensa	CEPAL
CMED	clase media	porcentaje de la población que pertenece a la clase media	CEPAL

Los datos son en gran parte proporcionados por las Naciones Unidas y corresponden a los censos de cada país.

Es necesario formular algunas observaciones acerca de estos indicadores:

a) Todos pueden ser clasificados en dos amplias categorías: crecimiento económico y modernización o cambios económicos y sociales. Se podrán comparar, a nivel agregado, los efectos de ambos factores sobre el tamaño de la clase media.

b) El indicador de la expansión del estado merece tratamiento aparte. Midiendo el porcentaje del valor agregado de la economía en general, que compete a la administración y defensa, dicho indicador estima el gasto público en una partida del presupuesto corriente. Los gastos corrientes, a su vez, están constituidos en su mayor parte por el pago de sueldos a los empleados públicos. Puesto que en las hipótesis formuladas se entendía por expansión del estado la expansión de la burocracia pública, el indicador ideal de este concepto habría sido justamente el tamaño del empleo público. Desafortunadamente, ese dato está disponible sólo en algunos casos y por lo tanto no resulta útil para este estudio.

El indicador que hemos empleado y el indicador ideal difieren en dos aspectos principales: primero, hay suficientes motivos para creer que los datos publicados no son enteramente confiables; algunos se refieren a los gastos del gobierno central y otros incluyen diferentes escalones de la burocracia pública, regiones, provincias, municipios; algunos miden los gastos efectivos y otros sólo los gastos presupuestados. Más adelante, se volverá a insistir en la falta de confiabilidad de los datos sobre gasto público.

Segundo, aunque la medida que adoptáramos fuese absolutamente confiable, el gasto es un indicador mediocre de la expansión del empleo público porque la capacidad de empleo de un nivel de gasto depende del nivel individual de los sueldos. Si éstos son medianamente altos, la burocracia se expande poco por arriba; si son bajos se expande más por abajo. El mismo gasto, en otras palabras, permite contratar un número diferente de personas dependiendo de los cargos que se desempeñen y los ingresos otorgados. La política de empleo público está intrínsecamente ligada a la política de salario público. Ahora bien, se sabe muy poco sobre la relación que existe entre tipo de sistema político y política de personal del sector público; sólo se tiene la impresión de que estados autoritarios restringen el tamaño del empleo y el sueldo de los funcionarios de más alto rango, mientras los estados populistas aumentan el empleo público con detrimento de los sueldos. La impresión anotada se basa en la política de empleo y salario público aplicada en algunos países. Por ejemplo, durante el actual Gobierno chileno hubo reducción de personal que alcanzó al 20% en el Ministerio de Agricultura, pero hubo ajustes salariales que mejoraron los ingresos de los funcionarios de más alto nivel de la burocracia.

c) Con respecto al análisis estadístico, los indicadores adoptados se han extraído de diferentes fuentes; los que ha recogido la División de Estadística de la CEPAL por lo general provienen de fuentes nacionales, por lo cual es difícil saber si son comparables, pues lo serán en la medida en que se hayan adoptado los mismos métodos de medición de los datos básicos. Ahora, si bien en los censos consultados se había llegado a un acuerdo entre las oficinas estadísticas nacionales sobre la metodología de recolección de datos, debemos considerar la posibilidad de que estos acuerdos no hayan sido llevados a la práctica, materia sobre la cual no tenemos control.

d) En el análisis estadístico que sigue utilizaremos 43 casos: 14 se refieren a 1950 y han sido tomados del trabajo de Germani ya citado; 13 casos de 1960 y 16 de 1970 fueron tomados del proyecto CEPAL-UNICEF. Todos los casos han sido considerados independientes, ya que para formular pruebas significativas es necesario postular que los mismos han sido elegidos independientemente unos de

otros. Además, para el análisis de correlación y regresión con sus variantes (entre los cuales está el análisis de Path) se tiene que suponer que los errores no están relacionados entre sí.

El primer requisito no se ha cumplido, obviamente, pues muchas de las observaciones han sido hechas sobre los mismos casos en tiempos diferentes, y es posible por lo tanto, que haya correlación entre los errores.

Hipótesis A.1, A.2 y A.3

- A.1 A mayor desarrollo mayor tamaño de la clase media.
- A.2 En países con bajo nivel de desarrollo económico, a mayor desarrollo menor tamaño de la clase media.
- A.3 La tasa de crecimiento de la clase media está inversamente relacionada con el valor absoluto de la misma variable.

Sostener la primera hipótesis es sencillo; bastaría hacer un diagrama de dispersión de los países por tamaño de clase media y nivel de desarrollo para darse cuenta que existe una relación muy estrecha entre las dos variables. Sin embargo, para hacer una comprobación más seria, el proceso es algo más complejo, ya que es necesario construir un indicador del nivel de desarrollo. A fin de simplificar el proceso basta por ahora estimar el nivel de desarrollo utilizando los indicadores de los procesos individuales mencionados en el capítulo anterior y que se van a emplear también en la sección siguiente: producto interno bruto por habitante, nivel de urbanización y extensión de la educación primaria. Aunque conscientes que bajo la rúbrica de "nivel de desarrollo" se tendrían que incorporar también variables poco o nada medibles, no hemos tenido otra alternativa que aprovechar el material disponible.

El índice de desarrollo fue construido en forma bastante sencilla transformando los valores de PIBX en porcentajes, asignando 100 al valor más alto y 0 al más bajo, y sumando éste a los porcentajes de urbanización y de educación primaria (normalización 0 a 100). La correlación que se establece entre este índice y el tamaño de la clase media es muy alta: 0.94. Casi podría decirse que los fenómenos de desarrollo socioeconómico y el crecimiento de la clase media son idénticos ya que el coeficiente de correlación es máximo.

Se examinarán a continuación las hipótesis que se refieren al perfil de cambio del tamaño de la clase media. Para comprobar la hipótesis A.3 sobre la tendencia declinante del crecimiento de la clase media, se ha hecho uso de los coeficientes de correlación existentes entre los crecimientos de todos nuestros indicadores, el coeficiente de correlación entre el crecimiento de CMED de una fecha del censo y la siguiente para un mismo país, y el valor absoluto de la clase media en la primera fecha. Por ejemplo, se ha sustraído el valor del CMED de 1950 del valor de 1960 y se ha correlacionado este nuevo indicador (Δ CMED) con el valor CMED de 1950. Utilizando la técnica de correlación, se ha supuesto que la relación entre estas dos variables es lineal. De allí puede deducirse que el decrecimiento es constante, lo cual, por lo tanto, nos impide probar la existencia de otras flexiones en la curva de crecimiento de la clase, como había propuesto Di Tella, aunque para ello será necesario recurrir a otras técnicas.

La matriz de correlación de los crecimientos de todas las variables mencionadas anteriormente es la siguiente (véase el cuadro 10):

Cuadro 10

MATRIZ DE CORRELACION ENTRE INCREMENTOS DE LOS INDICADORES

	1	2	3	4	5	6	7	8
	CMED	Δ BURO	Δ PIBX	Δ PINX	Δ URBA	Δ ANAF	Δ INPR	Δ INDU
1. CMED	-							
2. Δ BURO	-.23	-						
3. Δ PIBX	-.04	-.11	-					
4. Δ PINX	.06	-.43	.86	-				
5. Δ URBA	.18	-.13	.36	.44	-			
6. Δ ANAF	.19	.16	-.08	.27	-.19	-		
7. Δ INPR	.20	-.13	-.13	.17	-.23	.74	-	
8. Δ INDU	.18	-.27	.44	.53	.10	-.61	-.33	-
9. Δ CMED	-.26	-.28	.60	.75	.37	.20	.13	.17

a) La correlación entre CMED y Δ CMED es negativa, aunque solo débilmente: por lo tanto, CMED crece con tasas decrecientes.

b) Otro fenómeno importante, aunque no tiene relación con este punto, es que los coeficientes de correlación de los crecimiento son bajísimos, a veces negativos e incluso contradictorios con las relaciones entre los valores absolutos. Ello nos obliga a pensar que los diferentes procesos individuales varían con independencia temporal uno de otro, y que por lo tanto, mientras se correlacionan bastante bien los niveles absolutos, no ocurre lo mismo con los cambios. Quizá sería conveniente comparar los cambios con un desfase de 10 a 20 años, empresa virtualmente imposible con los datos de que se dispone.

Para verificar la hipótesis de Di Tella hemos construido el diagrama de dispersión de CMED y Δ CMED sobre la base de los siguientes datos: para los casos de los cuales disponemos de información, se ha puesto al lado de cada valor absoluto de la clase media en un censo, el cambio experimentado en la década. (Cuadro 11 y gráfico 7.) Además, se han dividido estos casos en dos categorías, según el nivel de clase media alcanzado. Si la hipótesis de Di Tella fuese correcta,

Cuadro 11

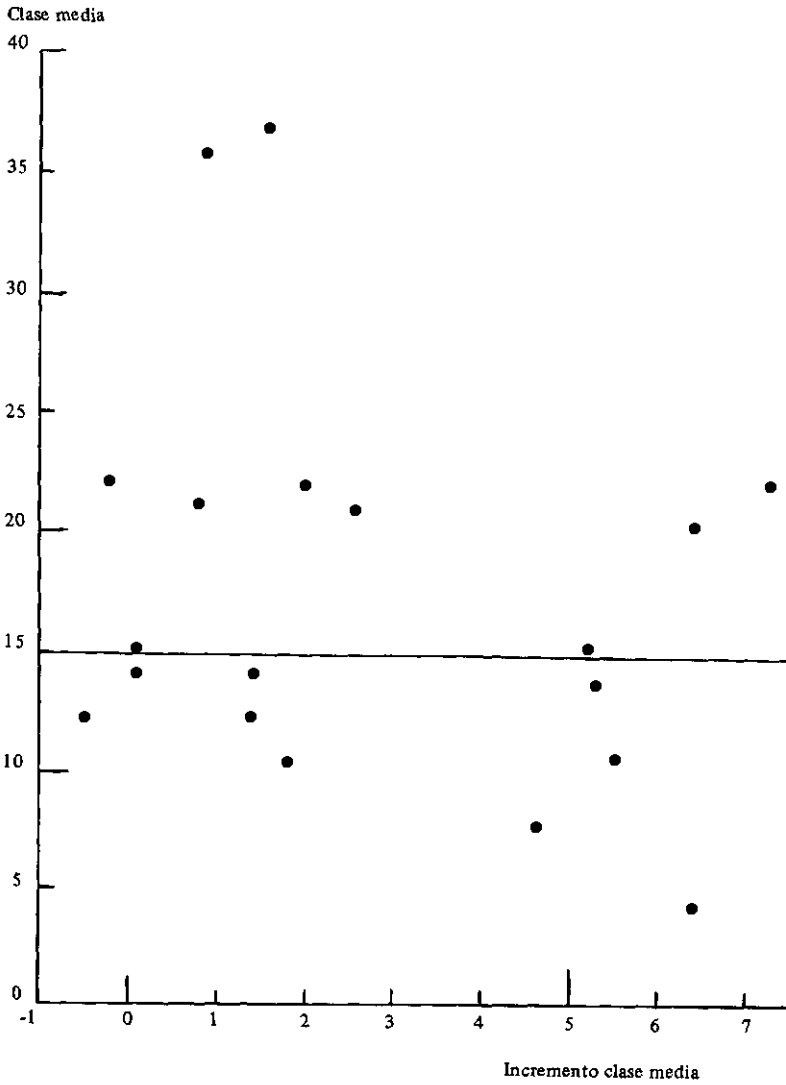
VALORES ABSOLUTOS E INCREMENTOS DE CLASE MEDIA

CMED	Δ CMED	CMED	Δ CMED
4.5	6.4	15.2	5.2
7.7	4.6	15.2	.1
10.5	5.5	20.4	6.4
10.5	1.8	21.1	2.6
12.2	1.4	21.4	.8
12.3	-0.5	22.1	2.0
13.8	5.3	22.2	7.2
14.2	.1	22.3	-0.2
14.3	1.4	35.9	.9
		36.8	1.6

Fuente: Cuadro 3.

Gráfico 7

DIAGRAMA DE DISPERSION DE LOS VALORES ABSOLUTOS
E INCREMENTOS DE LA CLASE MEDIA



tendrían que darse curvas de crecimiento bastante diferentes para las dos categorías. Del cuadro 11 no parece desprenderse una clara tendencia curvilínea ni tampoco tendencia alguna al decrecimiento de las tasas por valores bajos CMED, aunque eventualmente, ocurre lo contrario. Según puede apreciarse, no parece que la hipótesis Di Tella sea apoyada por nuestros datos.

Hipótesis B1 y B2. Existe correlación entre los indicadores socioeconómicos mencionados: gasto público y tamaño de la clase media. En el cuadro 12 figura la matriz de correlación de todos nuestros indicadores.

De la matriz correlación se desprenden dos hechos importantes:

a) Todas las variables están fuertemente ligadas al tamaño de la clase media. El coeficiente menor corresponde a la burocratización, que sin embargo, es significativo al nivel 0.5. En este sentido los datos disponibles confirman ampliamente la hipótesis, tal como los esperábamos de la contrastación empírica. La fuerza de las correlaciones muestran que la urbanización es la más importante, al igual que en los demás estudios citados en el cuadro 6 y el gráfico 6.

b) Las variables independientes también están fuertemente ligadas entre sí. A excepción de la burocratización, todos los coeficientes de correlación son significativos al nivel .01. Algunos son tan altos como para afirmar que los factores son idénticos. Los coeficientes sobre .90 se pueden obtener del mismo fenómeno en diferentes mediciones, tomando en cuenta los errores de medición.

Como es sabido, la multicolinealidad tiene efectos negativos para la validez de la comprobación estadística que mide los efectos independientes de los factores, porque las correlaciones parciales de las variables colineales son inestables, ya que el denominador de la fracción que permite la correlación parcial a partir de los coeficientes de correlación directos están muy cercanos al cero y una diferencia de pocos decimales puede hacer cambiar el resultado en forma drástica.

Ahora bien, una observación que se desprende de los trabajos sobre el tema y que emerge también de este caso es que la industrialización es el factor que menos se correlaciona con el tamaño de la clase media (excluido BURO), y que la urbanización tiene el coeficiente más alto.

Respecto de la importancia relativa de estos indicadores, Blalock,⁸⁹ postula que la importancia puede referirse a dos conceptos diversos y se mide en forma diferente. En primer lugar, indica la fuerza de la relación estadística que

Cuadro 12
MATRIZ DE CORRELACION DE LOS INDICADORES

	CMED	BURO	PIBX	PINX	URBA	ANAF	INPR
BURO	.38						
PIBX	.89	.33					
PINX	.87	.25	.93				
URBA	.93	.38	.92	.93			
ANAF	.85	.17	.72	.68	.77		
INPR	.82	.14	.69	.65	.73	.98	
INDU	.71	.15	.85	.85	.79	.63	.60

⁸⁹Hubert M. Blalock, Jr., "Theory building and causal inference", en *Methodology in Social Research*, McGraw Hill, Nueva York.

existe entre las variables y se mide por el coeficiente de correlación. Esto es, si 'A' tiene un coeficiente de correlación mayor que 'C' con 'B', es más importante que 'B'.

Una segunda forma de definir la importancia se basa en la relación causal y no estadística entre las variables. Si 'A' causa "B", que a su vez causa 'C', 'A' es más importante que 'B', a pesar de que la correlación estadística entre 'B' y "C" —como suele suceder en estas circunstancias— sea mayor que la de 'A' y 'C'. Se analizará a continuación la importancia estadística de las variables independientes.

La sencilla técnica estadística desplegada hasta aquí, que consiste en el análisis de las correlaciones, no sirve para medir la importancia relativa de las variables independientes. El coeficiente de correlación directo mide la covarianza de las variables dependientes e independientes, sin controlar sus efectos sobre las otras, y, por lo tanto, las variables independientes que están altamente intercorrelacionadas mostrarán un coeficiente de correlación muy alto con la variable dependiente, aunque sus efectos individuales sobre tal variable sean pequeños. Por lo tanto, se necesitan otras técnicas para establecer la importancia relativa de las causas independientes. En sociología esas técnicas son variaciones de la correlación parcial.

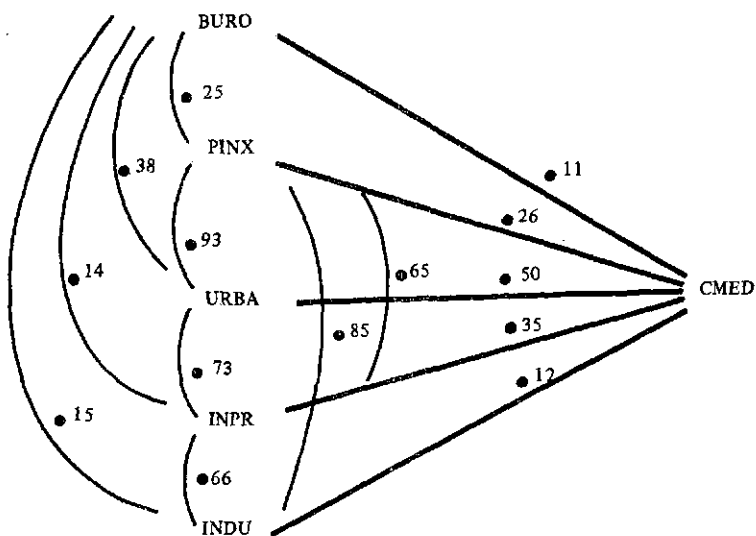
Antes de aplicar esta técnica cabe formular una observación. Si se está midiendo la importancia relativa de variables que están linealmente relacionadas entre sí, es posible que se obtengan resultados distorsionados, pues ellas dividen, por así decirlo, la variación inexplicada de la variable dependiente. Al agregar muchas variables al modelo, se obtendría un cuadro irreal. Cuando medimos la importancia relativa introduciendo todas las variables mencionadas más arriba (burocratización, producto interno bruto por habitante, producto industrial por habitante, alfabetización, aumento de la educación primaria, industrialización), y estandarizando como se hace automáticamente los coeficientes de regresión múltiple de la ecuación que contiene todas aquellas variables, obtenemos el siguiente orden: urbanización, producto industrial por habitante, alfabetización, industrialización, producto interno bruto por habitante, burocratización y aumento de la educación primaria. La educación, considerada en trabajos anteriores como la variable de mayor importancia, queda al final en el análisis. La razón es que la correlación entre alfabetización y educación es prácticamente perfecta (.979); de allí que los efectos independientes de una están casi enteramente absorbidos por la otra. En relación similar están el producto industrial por habitante y el producto interno bruto por habitante.

En conclusión, es preferible eliminar de la lista de variables independientes una de aquellas que están ampliamente relacionadas: PIBX con PINX, alfabetización y educación. El resto de las variables (burocratización, producto industrial por habitante, educación, urbanización e industrialización) se relacionan con tamaño de la clase media en la siguiente forma.

Los valores sobre las flechas son los coeficientes de Path para el gráfico 8. En este caso (donde no se postula una relación causal entre las variables endógenas), el coeficiente Path coincide con 'Beta', los coeficientes de regresión estandarizados. Sería útil recordar que éstos miden el porcentaje de la variación residual de la variable dependiente asociado a una unidad de cambio en la variable independiente considerada.

Gráfico 8
**DIAGRAMA DE PATH CON COEFICIENTES PATH ENTRE CLASE
 MEDIA Y OTROS INDICADORES**

- PINX : Industrialización (Producto industrial bruto por habitante)
- URBA : Urbanización
- INFR : Educación primaria
- INDU : Industrialización (% producto interno bruto constituido por productos manufacturados)
- CMED : Clase media



Nota: En el diagrama, las líneas rectas indican los coeficientes de Path entre las variables independientes consideradas individualmente y la clase media. Las líneas curvas indican los valores del coeficiente de Path cuando se relacionan dos o más variables independientes.

Cabe observar dos hechos importantes a propósito del gráfico: en primer lugar, que el orden de importancia de las variables independientes coincide sustancialmente con los estudios al respecto en que se sostiene que la urbanización está más intensamente relacionada que las otras variables, seguida por aumento en la educación primaria, y, finalmente, el producto industrial por habitante, la burocratización y la industrialización. El cambio en la estructura industrial es el que menos explica estadísticamente el cambio en el tamaño de la clase media. Es inesperado, sin embargo, que la industrialización esté relacionada en forma negativa con el tamaño de la clase media. Este fenómeno puede deberse a que la primera medición de la industrialización (producto industrial por habitante) explica toda la variación del tamaño de la clase media. De todas formas, el coeficiente Path es muy pequeño.

Si los efectos directos de las variables independientes en el tamaño de la clase media se ordenan como se indicaba más arriba, los efectos indirectos (definidos como la diferencia entre el coeficiente de correlación de orden cero y el coeficiente Path) están distribuidos en forma diferente. En el hecho, el efecto indirecto total de la burocratización (definido como el efecto de la variable independiente sobre la dependiente a través de su conexión con otras variables independientes) es .27; el del producto industrial por habitante .61; urbanización .42; educación primaria .47; industrialización .83. Estos valores permiten suponer que tras el mayor coeficiente Path de urbanización y educación primaria se oculta la posición intermedia entre industrialización y tamaño de la clase media. *En otras palabras, la relación causal debería establecerse desde el crecimiento económico a través de la modernización, al tamaño de la clase media.*

Hipótesis B2.1. Esta hipótesis afirma que hay una diferencia en las relaciones entre gasto público y clase media según los diferentes sistemas políticos. Se sabe que, en general, los gobiernos militares son más conservadores con respecto al gasto público que los civiles. Sin embargo, si bien los gobiernos militares gastan más en defensa que los civiles, aquéllos gastan menos globalmente que éstos.⁹⁰

Para verificar esta hipótesis, se ha dividido el universo analizado en tres grupos, ordenados según una estimación muy gruesa del grado de participación política vigente, y se ha tratado de probar si se obtienen resultados interesantes en la correlación entre BURO y CMED para cada uno de los grupos. Obviamente, la metodología empleada ha sido bastante primitiva, pero lo ha sido conscientemente, ya que no parecía útil realizar un análisis en profundidad si una primera prueba no hubiese entregado resultados positivos.

Los resultados han sido decepcionantes, pues los coeficientes de correlación entre BURO y CMED para el grupo de países de menor participación política es .21; para los de participación política intermedia -.15; y para los de participación política mayor es de .58. No se trata, por cierto, de afirmar que los efectos del gasto público en el tamaño de la clase media no son una función lineal sino curvilínea de la participación política; simplemente no vale la pena extraer ninguna conclusión de este análisis estadístico.

⁹⁰Thomas Dickson Jr., "An economic output and input analysis of civilian and military regimes in South America", en *Development and Change*, N° 8, 1977, pp. 325-345.

La razón de este resultado, así como de las muy bajas relaciones existentes entre BURO y CMED en nuestro universo, pueden atribuirse, según nos parece, a errores de estimación del gasto público. Es poco probable que un país como Panamá gaste tan sólo el 3% de su producto interno bruto en administración y defensa, o que Chile en 1970 haya gastado sólo 7%. Es obvio que los métodos de estimación del gasto público que aplican los países no suelen ser confiables, por lo cual tampoco son confiables muchos de los datos que recoge la CEPAL, como lo indican otras estimaciones, incluso algunas de las Naciones Unidas, que nos parecen más realistas, por ejemplo, las recopiladas por Soares.⁹¹ (Véase el cuadro 13.)

Cuadro 13
**CRECIMIENTO DEL GASTO DE LOS GOBIERNOS LATINOAMERICANOS:
 GASTO DEL GOBIERNO CENTRAL E INVERSION PUBLICA
 COMO PORCENTAJE DEL PIB**

<i>País</i>	<i>1959-1960</i>	<i>Alrededor de 1967-1968</i>
Argentina	20.3	27.0
Bolivia	20.3	22.5
Brasil	25.0	27.1
Chile	31.2	36.1
Colombia	10.4	14.7
Costa Rica	16.7	19.3
El Salvador	15.3	16.4
Ecuador	22.3	22.9
Guatemala	11.7	12.1
Honduras	11.9	15.1
México	14.4	16.6
Nicaragua	13.7	16.0
Panamá	17.0	19.8
Paraguay	10.3	17.1
Perú	10.9	
República Dominicana	(21.8)	(20.0)
Uruguay	25.1	27.9
Venezuela	23.4	22.4

Estos datos incluyen inversión pública y por lo tanto son diferentes de los que se han empleado en este estudio; además, los países están ordenados según sus gastos de una manera mucho más razonable que los nuestros. Paraguay, por ejemplo, registra el porcentaje menor y Chile el mayor; los países centroamericanos tienen porcentajes bajos mientras que Argentina, Uruguay y Venezuela registran porcentajes altos.

Ahora bien, esta información no puede ser utilizada para los fines de este trabajo, ya que es preferible tener una misma fuente para todos los datos y hemos elegido los datos de la CEPAL. Sin embargo, si utilizáramos los datos de

⁹¹ G.A. Dillon Soares, "O novo estado no América Latina", en *CEBRAP 13*, 1975, cuadro 61.

Soares para verificar sólo esta hipótesis, probablemente podríamos probar la hipótesis acerca de los efectos del sistema político sobre la relación entre gasto público y tamaño de la clase media. Ello puede lograrse con una matriz de doble entrada, como la del cuadro 14, que tabule los porcentajes de clase media, participación política y gasto mediante una clasificación sencilla y para algunos datos bien claros.

El cuadro sugiere que efectivamente el tamaño de la clase media está relacionado con los dos factores mencionados: el porcentaje de los gastos públicos sobre el total de gasto nacional y el grado de participación política vigente. De los dos parece más importante el nivel de participación política, fenómeno por cierto bastante interesante, pues permitiría suponer que el impacto del gasto público sobre el tamaño de la clase media está medido por el nivel de participación política dominante en la sociedad. Ello iría en abono de nuestra hipótesis de que la importancia del gasto depende de la política de empleo adoptada, que, a su vez, parecería a primera vista estar relacionada con la legitimidad acordada a la clase media de prever beneficios para el aparato estatal. En otras palabras, la existencia de un estado liberal permitiría que las clases sociales ejercieran presión, al multiplicarse los puestos ofrecidos como prebendas políticas reales o potenciales.

Cuadro 14

PORCENTAJE DE CLASE MEDIA POR NIVEL DE PARTICIPACION POLITICA Y PORCENTAJE DE GASTOS PUBLICOS

Porcentaje gasto público	Participación			
	Alta		Baja	
Alta (>20%)	Chile 70	29.4	Brasil 70	15.5
	Uruguay 60	35.8	Ecuador 60	15.0
Baja (<20%)	Colombia 70	25.5	El Salvador 60	13.6
	Costa Rica 70	22.1	Paraguay 60	15.7

V. DIFERENCIACION Y CRECIMIENTO INTERNO DE LOS ESTRATOS MEDIOS Y ALTOS

Al examinar en el capítulo precedente la manera en que crecen los estratos medios y las causas de dicho crecimiento, aludimos indirectamente al problema de la diferenciación interna de los mismos. Los "estratos", "capas" o "clases" medias no constituyen un todo homogéneo, pues la modernización social, el desarrollo económico y la industrialización obviamente no contribuyen a un crecimiento proporcional de las actividades en que participan; al contrario, generan heterogeneidad y diferenciación.

El crecimiento de los estratos medios, más que ser un proceso meramente cuantitativo, forma parte de un cambio de naturaleza cualitativa en el cual la composición y características de las clases medias se modifican. Ya dijimos que los problemas de delimitación entre estratos son sumamente difíciles de resolver, y que en última instancia su determinación depende del instrumental teórico y metodológico que se adopte. En este capítulo interesa inicialmente señalar un punto de coincidencia importante en las más diversas perspectivas teóricas, ya sea en la teoría marxista, en la que la dicotomía burguesía-proletariado se quiebra en múltiples componentes cuando se desplaza el análisis de los modos de producción dominantes a las formaciones sociales, o en los análisis sobre los "estratos medios" o las "capas medias" que figuran en los estudios convencionales sobre estratificación social. En todos ellos existe consenso en reconocer que más allá de la existencia de una cultura, una psicología y una ideología que permite definir elementos comunes de pertenencia a una clase, se dan fracciones o configuraciones estructurales que diferencian internamente a las mismas. Seguramente esas diferencias preocuparon más a los científicos sociales que estudiaron las clases medias, dado el carácter "residual" de las mismas, pero no parecen ser menos relevantes las diferencias que se pueden encontrar dentro del proletariado industrial, por ejemplo.

Las distinciones internas de las clases medias, que parecen tan obvias y evidentes, no lo son en realidad. Sin duda, siempre pueden encontrarse diferencias según se afinen los criterios de demarcación hasta definir grupos muy concretos. Pero ese no es el problema, pues obviamente no se trata de establecer el mayor número posible de divisiones, sino más bien de conocer el número menor de diferencias significativas.

Por otra parte, los análisis previos sobre el tema aportan mucho y poco a la vez. Mucho, porque la gran cantidad de estudios de casos y situaciones concretas ha abundado en tipologías y caracterización de las clases medias referidas a contextos y coyunturas históricas específicas. Este tipo de estudio corresponde, por lo general, a un enfoque genético sobre el origen de las clases medias, su emergencia y su relación con los cambios internos en las economías en desarrollo inducidas por transformaciones de las relaciones internacionales. Poco, porque existe actualmente una carencia notoria de información sobre la estructura de las

clases medias en América Latina, así como también un nivel muy insuficiente de elaboración conceptual y de investigación empírica. Esta situación contrasta con el interés que despertó en otra época, especialmente entre los científicos sociales, todo lo relativo a las características y funciones que para el sistema capitalista se suponía representaban las clases medias. En forma concomitante existió una pérdida de interés y de optimismo en cuanto al papel político "democratizante" de las clases medias como motor del desarrollo, fenómeno que puede explicar el vacío conceptual a que aludíamos, pero, que por cierto no resuelve el problema.

Como punto de partida parece adecuado distinguir dos grandes orientaciones en las líneas de indagación sobre las clases medias. Por una parte, las conceptualizaciones que han tenido por finalidad identificar la naturaleza cualitativamente diferente de las "viejas" y de las "nuevas" clases medias. Más precisamente una de las tendencias más en boga en los estudios sobre el tema, distingue entre clases "emergentes" y clases "residuales". Por otra parte se pueden distinguir aquellas corrientes de pensamiento que han puesto en tela de juicio la homogeneidad de las clases medias, pero no por diferencias internas entre ellas, sino por la supuesta ruptura del límite que las separa de los estratos bajos o de las ocupaciones manuales.⁹² Para algunos autores que defienden estas perspectivas, el límite que separa al proletariado industrial o clases bajas en el sector terciario o grupos marginales de las clases medias parece haberse resentido en virtud de un proceso de 'proletarización' creciente de un sector de las clases medias; para otros, podría deberse a un proceso gradual de "aburguesamiento" del sector más alto de la clase obrera, que hace que ésta se confunda con las capas más bajas de las clases medias.⁹³

Los primeros estudios giran en torno a la problemática histórica y a la génesis de las clases medias latinoamericanas, en tanto es obvio que en una segunda etapa provienen principalmente del pensamiento sociológico sobre los problemas de la sociedad industrial avanzada o postindustrial tal como se la ha señalado para los países más desarrollados.

Ahora bien, al aludir al vacío de reflexión y de investigación se quería destacar precisamente ese aspecto. Se dispone por un lado de abundante material sobre los orígenes y constitución de la estructura de clases en las sociedades agrarias o bajo la dominación del complejo agrario-mercantil. Se dispone asimismo de numerosísimos estudios sobre las características contemporáneas de las estructuras de clases en los países desarrollados, los cambios que se han producido en la estructura de la distribución del ingreso y la proximidad creciente que en algunas sociedades se ha registrado entre las clases medias inferiores y los estratos más altos del proletariado industrial. Ahora, cabe preguntarse en qué medida son válidas estas conceptualizaciones para explicar la transformación en

⁹²R.F. Hamilton, "The marginal middle class", en *A.S.R.*, vol. 31, N° 2, abril de 1966; R. Vanneman y F.C. Pamfel, "The American perception of class and status", *A.S.R.*, vol. 42, N° 3, junio de 1977; R. Vanneman, "The occupational composition of American classes: Results from cluster analysis", *AJS*, vol. 82, N° 4, abril de 1977; N.G. Runciman, "Embourgeoisement, self-rated class and party preference", en *American Sociological Review*, julio de 1964; Costa Pinto, *op. cit.*; J. Graciarena, *op. cit.*, 1972.

⁹³J. Goldthorpe y P. Lockwood, *The affluent workers in the class structure*, Cambridge University Press, 1969.

América Latina y hasta qué punto la tendencia a distinguir las clases medias en términos de emergencia o decadencia no resulta de alguna forma 'obsoleta'. Por último, valdría la pena conocer el grado de identidad entre el proceso de cambio en la región y las tendencias que supuestamente existirían en las sociedades más desarrolladas.

El reconocimiento de dos tipos de sectores medios cuyas diferencias provienen del proceso de desarrollo y modernización (tránsito de la sociedad agrario-exportadora hacia un proceso de industrialización sustitutiva) ofreció un marco de interpretación de la estructura y emergencia de las clases medias que en su momento tuvo gran vigencia. Siguiendo diferentes criterios, algunos autores, clasificaron las clases medias en relación con sus orígenes o bien con respecto al proceso de cambio de la sociedad. Según la perspectiva adoptada, se distinguió entre clases medias "nuevas" y "viejas", o "emergentes" y "residuales". En el primer caso, se afirmó un criterio de distinción: su relativo grado de autonomía, pues las nuevas clases medias son dependientes, en tanto que las viejas clases medias son autónomas. Para la distinción entre residuales y emergentes lo más importante en cambio fue la relación entre segmentos horizontales de la misma clase de acuerdo con el proceso de formación de cada una de ellas y, en especial, la relación de cada fracción de clase con la estructura de poder de la sociedad.

Como se sabe la primera distinción identifica, por una parte, al propietario o al trabajador autónomo como situaciones típicas de las antiguas clases medias (artesanos, comerciantes, etc.), por oposición al empleado o funcionario asalariado (empleado público, profesional dependiente, empleado) que constituye la base de lo que se denomina nuevas clases medias.

Por otra parte, las clases medias residuales están vinculadas en su origen a la estructura del poder oligárquico o son su apéndice subordinado y las clases medias emergentes se generan por la expansión del capitalismo.

Refiriéndose a la caracterización de las clases medias residuales, Graciarena afirma que "este sector originalmente vinculado a la economía tradicional permanece ahora ligado principalmente a las posiciones altas de la burocracia pública, como son el servicio diplomático, la educación y otras posiciones administrativas de prestigio. También posee cierta importancia en las burguesías locales de las pequeñas y medianas ciudades de provincia y en las posiciones de prestigio de empresas públicas y privadas de cierta importancia. Muchos de ellos son profesionales universitarios, principalmente abogados y médicos, y generalmente se inclinan por las profesiones liberales más tradicionales. Este sector de la clase media se caracteriza por refinamiento en su estilo de vida, así como por sus pautas de prestigio, que se orientan por los valores y comportamientos de las clases tradicionales. Poseen cierta ambigüedad de la imagen, algunos son miembros menores de familias ilustres, pero todos han permanecido durante varias generaciones en las clases medias".⁹⁴

Por su parte las clases medias emergentes difieren en cuanto a su autonomía y orígenes. Fruto del desarrollo económico más avanzado, y estrechamente derivadas de la incipiente industrialización, expansión de servicios, y burocratización, están compuestas por grupos móviles ascendentes en su mayoría que han

⁹⁴J. Graciarena, *op. cit.* 1972.

debido hacerse un lugar no sólo por oposición a los sectores tradicionales sino también con respecto a las otras fracciones de las clases medias.

El papel político así como la identificación de las clases medias y la orientación de prácticas políticas concretas que diferencian a los segmentos emergentes y residuales han quedado registrados en el análisis historiográfico que gira en torno a la ruptura del estado oligárquico en América Latina. Incluso antes, desde los estudios de la República Velha en Brasil hasta los movimientos políticos partidarios de las clases medias que irrumpieron en América Latina —el batllismo en el Uruguay, algunas fracciones de irigoyenismo en Argentina y el radicalismo en Chile— demuestran la mutua influencia entre los cambios y transformaciones sociopolíticas y la emergencia de las nuevas clases medias. Sin embargo, surgen algunas interrogantes al tratar de evaluar la utilidad del análisis histórico para comprender las transformaciones actuales de las clases medias.

En primer lugar, puede legítimamente plantearse la duda sobre la capacidad explicativa de una caracterización de clases medias emergentes que corresponde en muchas sociedades de América Latina a un proceso de tránsito relativamente lejano. Es cierto que las nuevas clases medias ya no son tan “nuevas” para muchos países del continente. Los diferentes orígenes y el carácter emergente de nuevos sectores de clase media constituyen en América Latina un proceso de larga data. Para defender la vigencia de una distinción entre clases medias emergentes y residuales sería necesario despejar algunas dudas, entre otras, por ejemplo convendría saber en qué medida estos sectores se han fusionado, o hasta qué punto han perdido sus perfiles de identificación original. Aparentemente los rasgos característicos de las fracciones de las clases medias que las diferenciaban nítidamente en una etapa inicial se han desdibujado hasta el punto que resulta difícil identificarlas. La gran diversidad de nuevas actividades económicas y la compleja organización de papeles productivos que siguió al quiebre de los estados oligárquicos han contribuido por cierto a homogeneizar muchos de estos segmentos con respecto a su división inicial.

En un momento en que se superponen en América Latina formaciones capitalistas y precapitalistas complementarias conjuntamente con formaciones industriales propias del modelo clásico más avanzado del capitalismo en expansión, el interés por identificar sectores de clase ‘residuales’ o ‘emergentes’, parece más bien un ejercicio destinado al fracaso.

Las líneas de separación y de identificación de las clases medias, aunque continúan reconociendo relaciones con la movilidad social y los orígenes individuales de sus componentes, no parecen seguir las líneas de demarcación entre emergente y residual. Aunque el volumen numérico de las clases medias no sea el único componente que debe considerarse, hace protagonistas principales no al pequeño grupo de profesionales, comerciantes y funcionarios administrativos que operaban en alguna forma como apéndices de los sectores tradicionales, sino a importantes contingentes de población que irrumpen en el escenario económico y político alterando no solamente las relaciones con la clase alta tradicional sino también las relaciones con los estratos bajos y el proletariado industrial.

El solo hecho de que en algunos países de América Latina durante el decenio de 1970 las cifras de ocupaciones dependientes en las clases medias (empleados, vendedores y personal subalterno de industria, comercio y servicios, y profesionales dependientes, maestros, profesores, etc.) alcancen valores cerca-

nos y superiores al 70% de las mismas y nunca inferiores al 60%, demuestra la importancia de estas fracciones.⁹⁵

Por supuesto que éste es un problema importante no sólo de la sociología que estudia la estructura de las clases sino también de la ciencia política, y por supuesto no está excluido de las principales hipótesis e interpretaciones vigentes en América Latina en los últimos años sobre los conflictos y alianzas de clase y del tipo de "estado de compromiso", en que el papel de los sectores medios y sus fracciones han sido estratégicos.

De todas formas, y para sintetizar lo expuesto, baste señalar que la explicación genética del surgimiento de las fracciones de clases medias deja latente el problema de su permanencia en el tiempo y por lo tanto de la capacidad explicativa de su conceptualización, cuando se procuran analizar procesos posteriores al quiebre de sociedades de tipo oligárquico o si se quiere posteriores a su génesis.

Si es correcto, como creemos, que la dicotomía oligarquía-pueblo no se ajusta a la interpretación del proceso de cambio más reciente de América Latina, la indagación tiene que orientarse por otros rumbos.

Se señaló inicialmente en este capítulo que la transformación de la clase media no era solamente un fenómeno cuantitativo sino que afectaba la composición y estructura interna de la misma. En lo que resta del presente capítulo procuraremos describir esta nueva estructura y examinarla a la luz de los censos.

En primer lugar se analizará el cambio de la composición interna ocupacional, distinguiendo para ello las transformaciones ocurridas entre las ocupaciones dependientes y autónomas. En segundo lugar interesará demostrar las alteraciones que se producen en la estructura de las clases medias, concomitantemente con otras dimensiones de la estratificación social, en particular, la educación y el ingreso.

1. Transformaciones ocupacionales de la clase media

El cuadro 15 presenta la distribución porcentual de las subclases para los años 1960 y 1970 definidas de acuerdo con el criterio general adoptado. Se han agrupado las categorías "empleadores" y "personal de dirección" debido a que los criterios censales cambiantes en algunos países producen distorsiones notorias.

Los principales datos que registra el cuadro pueden resumirse en los siguientes puntos:

a) Los estratos medios inferiores correspondientes a actividades por cuenta propia en el comercio, empleados, vendedores y personal subalterno de industria, comercio y servicios, representan, en la mayor parte de los países de América Latina, más de la mitad de las clases medias. Sólo algunas excepciones (como Guatemala) presentan una proporción mayor de estratos superiores. Algunos países registran cifras sumamente elevadas de estratos medios inferiores; son en su mayor parte países en que existen sociedades con bajo nivel de desarrollo. Entre ellos, los casos extremos son Nicaragua, con un 75.2%; El Salvador, con un 73.4%; República Dominicana, con 71.2%; Ecuador, con 68.9%, y Perú con 68.8%.

⁹⁵ L. A. Beccaria, "Una contribución al estudio de la movilidad social en la Argentina. Análisis de los resultados de una encuesta para el Gran Buenos Aires", en *Desarrollo Económico*, enero-marzo, 1978. En este estudio se señala que el 70% del incremento de los estratos medios se debe al crecimiento de empleados administrativos.

Cuadro 15

AMERICA LATINA: DISTRIBUCION INTERNA DE LOS ESTRATOS MEDIOS Y ALTOS EN 15 PAISES, 1960 Y 1970

	Argentina	Brasil	Colombia	Costa Rica	Chile	Ecuador	El Salvador	Guatemala	Nicaragua	Panamá	Paraguay	Perú	República Dominicana	Uruguay	Venezuela
1960															
<i>Total</i>	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
<i>Subtotal categorías a, b, c y d</i>	46.80	52.40	46.70	37.90	36.70	31.10	26.60	56.70	26.80	45.70	39.80	31.20	28.80	38.10	33.50
<i>Subtotal categorías e y f</i>	53.20	47.60	53.80	62.10	63.30	68.90	73.40	43.30	75.20	54.30	60.20	68.80	71.20	61.90	66.50
a) Empleadores de comercio, industria y servicios. Personal de dirección de comercio, industria y servicios	29.60	30.30	26.30	12.80	11.70	7.30	8.20	28.90	5.40	21.20	12.70	11.70	7.60	20.20	11.70
b) Profesionales y semiprofesionales libres	2.20	4.80	2.90	2.10	3.10	3.30	1.80	2.20	3.80	1.60	5.10	3.60	2.50	4.20	1.70
c) Profesionales dependientes	15.00	17.20	17.50	23.10	21.90	20.50	16.50	25.60	15.40	22.80	22.00	15.80	18.60	13.70	20.10
d) Actividades por cuenta propia del comercio	7.60	2.10	14.60	16.40	18.40	35.30	31.20	8.90	36.50	4.30	22.90	33.50	28.80	8.50	22.60
e) Empleados, vendedores y personal subalterno de industria, comercio y servicios	45.60	45.60	39.20	45.60	44.90	33.60	42.30	34.40	38.70	50.10	37.30	35.30	42.50	53.40	43.90
1970															
<i>Total</i>	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
<i>Subtotal categorías a, b, c y d</i>	47.00	36.90	41.70	40.00	39.50	39.50	28.20	45.00	36.90	41.70	39.90	38.20	28.60	40.20	31.20
<i>Subtotal categorías e y f</i>	53.00	63.10	58.30	60.00	60.50	60.50	71.80	55.00	63.10	58.30	60.10	61.80	71.40	59.80	68.80
a) Empleadores de comercio, industria y servicios. Personal de dirección de comercio, industria y servicios	26.30	12.00	23.90	8.00	13.90	15.80	8.50	19.20	12.10	15.60	12.90	8.60	9.90	15.70	8.40
b) Profesionales y semiprofesionales libres	3.70	2.80	2.00	1.80	2.40	2.10	1.70	2.80	3.20	1.40	4.30	2.90	2.50	3.70	2.40
c) Profesionales dependientes	17.10	22.10	15.80	30.10	23.40	21.60	17.90	22.90	21.70	24.90	22.40	26.60	16.10	20.80	20.40
d) Actividades por cuenta propia del comercio	13.70	15.90	16.20	14.20	14.30	26.90	31.60	15.60	26.10	6.00	22.40	25.60	16.10	11.70	21.50
e) Empleados, vendedores y personal subalterno de industria, comercio y servicios	39.20	47.20	42.10	45.90	46.00	33.60	40.30	39.50	36.90	52.10	38.00	36.30	55.40	48.10	47.30

Por su parte, los países del otro extremo —Argentina, Costa Rica, Chile y Uruguay— que son más desarrollados, también presentan índices de clases medias inferiores muy elevados.

b) La tendencia dinámica durante el decenio no registra ninguna pauta definida de crecimiento que pudiera relacionar el volumen de los estratos medios inferiores con determinantes estructurales. Algunos países han incrementado la proporción de sus estratos inferiores mientras que otros han permanecido estables e incluso algunos han disminuido su proporción.

c) Pese a lo anterior, el factor decisivo que explica estas variaciones radica en la evolución experimentada por los dos tipos de ocupaciones que componen el estrato inferior. Aquellos países que poseían una elevada proporción de niveles medios inferiores comprendían, durante el decenio de 1960, un porcentaje muy alto de actividades por cuenta propia en el comercio, las que tienden a disminuir considerablemente. Por otra parte, en estos países no se incrementan proporcionalmente las actividades de empleados, vendedores y personal auxiliar.

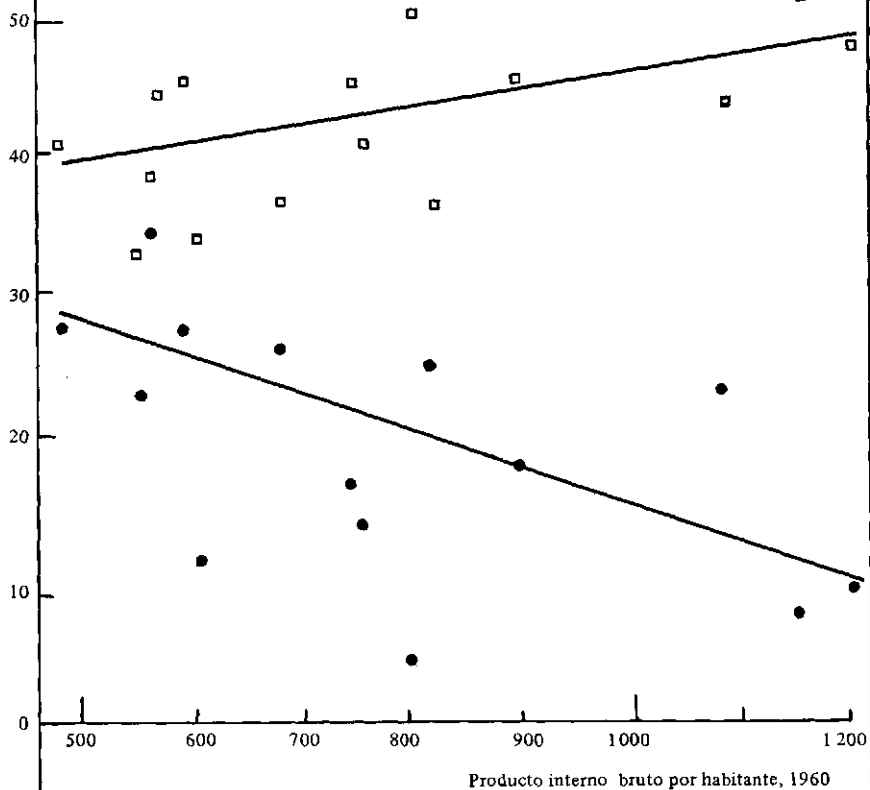
La composición de los estratos medios se ve afectada así por un doble proceso, más evidente en comparaciones de tabulación cruzada que en análisis longitudinales de períodos cortos. Dicho proceso está determinado, por una parte, por el grado creciente de burocratización de la estructura, que genera ocupaciones típicas de la última categoría, y por otra, por la reducción de ocupaciones de nivel bajo en el sector de intermediación comercial. En ese sentido, la tendencia indicada por el gráfico 9 registra claramente la repercusión de desarrollo económico (medido por el producto interno bruto por habitante), sobre esos dos tipos de ocupaciones. Mientras los primeros muestran una relación positiva con el desarrollo económico, la segunda tiende a disminuir con el mismo. Se trata, como puede apreciarse, de una nueva manifestación de la disminución relativa de las ocupaciones independientes o por cuenta propia, de la misma forma que se verificará para las ocupaciones en los estratos bajos. Dicho de otro modo, se trata del creciente grado de salarización de la fuerza de trabajo o de su pérdida de autonomía.

Uruguay representa una situación extrema pues su alto porcentaje de clases medias inferiores deriva de una burocratización avanzada (53% en 1960) pero con un reducido porcentaje de actividades por cuenta propia en el sector comercial (8.5%). En el otro extremo, Ecuador presenta la situación inversa, 35.5% en actividades por cuenta propia en el comercio y 33.4% en actividades auxiliares, de oficina, etc.

Costa Rica y Chile, a su vez, ejemplifican el proceso de transición desde la situación de los países más rezagados, como Ecuador, a los más burocratizados. Puede advertirse que la tendencia para ambos países durante el decenio apunta a reducir la proporción de estratos medios inferiores incrementando menos las ocupaciones burocráticas y administrativas y disminuyendo más la categoría por cuenta propia en el comercio.

d) La categoría de profesionales dependientes experimenta un crecimiento sostenido en casi toda la región y en algunos casos extremadamente violento, como por ejemplo, Costa Rica, que en sólo 10 años pasó de un 23.1% a un 30.1%. Los profesionales independientes registran una pauta semejante aunque el número reducido de casos afecta considerablemente la confiabilidad de cualquier inferencia.

Gráfico 9
**COMPOSICION PORCENTUAL DE LA CLASE MEDIA, SEGUN EL
 PRODUCTO INTERNO BRUTO POR HABITANTE**



- Porcentaje de actividades por cuenta propia en el comercio.
- Porcentaje de empleados, vendedores y personal subalterno en industrias y servicios.

e) Con respecto a las ocupaciones de empleadores en comercio, industria y servicio y personal de dirección, la heterogeneidad de la misma dificulta su análisis. No obstante ello, existe para la región una regularidad con muy pocas excepciones, que consiste en una creciente reducción de la proporción relativa de la clase media alta dentro de las clases medias.

Sintetizando lo expuesto y a manera de una breve recapitulación, puede decirse entonces, que las altas tasas de crecimiento que hemos señalado en el capítulo anterior para los estratos medios y altos, sin llegar a ser incorrectas, ocultan, sin embargo, algunas variaciones internas de los mismos que permiten calificar con mayor propiedad el proceso. Un sector de las clases medias inferiores, compuesto por las ocupaciones típicas de los empleados de oficina, vendedores, y personal subalterno en actividades de la industria, comercio y servicios, conjuntamente con los profesionales dependientes, son los protagonistas del gran incremento de los estratos medios y altos. Se trata, por una parte, de ocupaciones no manuales pero de nivel bajo a las que seguramente sea legítimo agregar cierto porcentaje indeterminado de profesionales dependientes cuya situación o condición ocupacional corresponde igualmente a sectores subordinados con bajos niveles de autonomía.

Aparentemente, hasta donde pueden registrar los datos censales, las diferenciaciones horizontales y verticales de la estructura interna de las clases medias confirman la hipótesis más general de una creciente pérdida de autonomía de la fuerza de trabajo que la compone aunque arrojan resultados ambiguos para otras categorías ocupacionales. En este sentido, podrían sostenerse las proposiciones de Di Tella.

Precisamente uno de los rasgos más notorios que ha sido señalado con respecto al crecimiento de los estratos medios es que las diferenciaciones verticales tienden a disminuir al tiempo que aumentan las diferenciaciones horizontales. En relación con este fenómeno existen algunos puntos de discusión que aunque no pueden ser resueltos por la información disponible no pueden obviarse. Ellos se refieren a dos aspectos; en primer lugar el comportamiento de las ocupaciones de empleadores y personal administrativo del comercio, la industria y los servicios, y en segundo lugar, las características de las actividades por cuenta propia del comercio.

Las tendencias concentradoras de la expansión del capitalismo llevarían por un lado a la expectativa de un decrecimiento relativo en la categoría de empleadores, en particular en lo que respecta a las pequeñas empresas y talleres artesanales y comercio de dimensiones reducidas. A la vez, sería previsible un incremento del personal directivo, gerentes, administradores de empresas que no son propietarios, de acuerdo con la complejidad productiva y roles burocráticos necesarios. La información para esta última categoría indica una tendencia general en la región que efectivamente confirma esta expectativa, no así con respecto al sector de empleadores donde no parece registrarse la reducción esperada. Al reconocer el carácter precario de esta información, este aspecto puede explicarse coincidentemente con los hallazgos encontrados para el análisis de los estratos bajos que figura en el capítulo III. Efectivamente un rasgo distintivo de la expansión capitalista tanto en el contexto rural como urbano parece ser la reafirmación de economías de subsistencia. Si así fuera, encontraríamos también presente en la estructura de la clase media la permanencia o

vigencia en este caso de una pequeña burguesía que sigue manteniendo sus características relativamente intactas.

Con respecto a las actividades por cuenta propia del comercio, el gráfico 9 revela que la relación encontrada entre producto bruto o desarrollo económico y su volumen relativo haría prever que en la comparación entre el decenio de 1960 y de 1970 se registrara una tendencia a su disminución relativa. Sin embargo, no ocurre así, y los únicos países que claramente demuestran un decrecimiento en la ocupación por cuenta propia del comercio son Costa Rica, Chile, República Dominicana y Venezuela. Algunos países como Colombia y Guatemala experimentan un moderado crecimiento a la vez que Argentina y Uruguay, que forman el estrato alto latinoamericano, demuestran un crecimiento relativo importante.

Esta última afirmación permite agregar una precisión más a lo dicho sobre la transformación interna de las clases medias. No solamente son las actividades administrativas de empleados, vendedores, personal subalterno y profesionales independientes los que, como tendencia, constituyen la proporción más alta de la composición de las clases medias, sino que la extremada rigidez de la estructura ocupacional, que aparentemente no puede generar posiciones de carácter moderno, tiende a dar permanencia en la composición de las clases medias a las actividades por cuenta propia en el comercio.

2. Ocupación, educación e ingresos

Si fue importante el cambio operado en la estructura interna de la estratificación ocupacional para los estratos medios, no lo ha sido menos la alteración producida en la composición educacional y en la percepción de los ingresos. Mientras las clases medias constituyeron una fracción relativamente reducida y vinculada por lazos de dependencia a la clase alta tradicional, se mantuvo cierto equilibrio entre las posiciones de prestigio generadas por la ocupación, los niveles educacionales y los ingresos. El gran crecimiento de las ocupaciones medias de nivel bajo, la violenta expansión educacional que experimentó la región a partir sobre todo de la Segunda Guerra Mundial, así como los efectos distributivos generados por los diferentes grados de presión y poder político de los grupos emergentes, cuyo efecto se manifiesta en la capacidad diferencial de absorber el crecimiento del ingreso nacional, tienen como una de sus principales consecuencias la ruptura del equilibrio relativo o grado de consistencia de las clases.

Para algunos, el análisis conjunto de la ocupación, la educación y el ingreso ofrece mejores posibilidades de ubicar a los individuos en el continuo de la estratificación social sin hacerlo depender exclusivamente de la única dimensión adoptada convencionalmente: la ocupación. El enfoque convencional de la estratificación social en términos unidimensionales procuró reducir a un promedio teórico las diversas posiciones de los individuos en la estructura social, pretendiendo con ello lograr una mejor medida de status socioeconómico. De hecho, los análisis convencionales sobre estratificación social suponen que las diversas dimensiones de la estratificación valen todas por igual y su significado, en última instancia, es equivalente e intercambiable para caracterizar una posición general o global del individuo en una estructura jerárquica. Se pierde con ello, sin embargo, la posibilidad de identificar el sentido teórico de las diversas dimensiones de la estratificación social, o lo que es peor, se supone que "miden" lo mismo.

El intelectual o profesional con niveles de remuneración bajos puede aparecer en los análisis de estratificación convencional en la misma posición que el empresario medio con niveles educacionales bajos.

Para el propósito de este estudio no parece ésta la mejor solución, ya que a pesar de su aparente simplicidad, hace más confuso el análisis. En cambio, sí parece más promisorio el estudio de las diferencias y discrepancias entre las posiciones ocupacionales, educacionales y de ingreso, y sus desajustes y distanciamiento o su desequilibrio e inconsistencia.

No puede escapar, sin embargo, a esta observación el hecho de que probablemente las respuestas conductuales, las actitudes y la práctica política, la forma de identificación ideológica que ambas posiciones llevan implícitas, tengan muy poco en común. Efectivamente el acceso a cierto nivel educacional o la percepción diferencial del ingreso no pueden confundirse como indicadores intercambiables a menos que se ignoren sus relaciones con otros aspectos de la estructura social. La educación, además de su ya conocido componente socializador e integrador a pautas societales —generalmente de clase media, por sus propios contenidos— posee a la vez un fuerte efecto movilizador y legitimador de aspiraciones, pues provee las bases para el establecimiento de un marco valorativo ideológico y por lo tanto de identificación. No ofrece en cambio, directamente y por sí misma, un buen nivel económico aunque pueda ser un instrumento para lograrlo. Tampoco es por sí misma un instrumento de poder; a lo sumo puede ofrecer condiciones para el acceso a estas posiciones a través de otras dimensiones de la estratificación social.

El ingreso, en cambio, tiene cierta relación con la estructura de poder de la sociedad. Poder económico, poder social y riqueza no siempre van juntos, aunque esa es la excepción más que la regla. Entre las otras fuentes de poder además del control o apropiación de la riqueza, se cuentan la apropiación de los aparatos coercitivos del estado y lo que se ha denominado poder organizacional. En cualquier caso, sin embargo, no puede ignorarse la relación circular entre la riqueza y el poder organizacional.

Por otra parte, la relación entre la estructura ocupacional y la distribución del ingreso y de la educación constituye por así decirlo el foco principal de las teorías sobre la 'proletarización' de las clases medias y el 'aburguesamiento' del proletariado.

Los teóricos de la proletarización de las clases medias sostienen que existe, al parecer, una creciente aproximación o identificación de éstas con la clase obrera. Hamilton, por ejemplo, dice que la mitad de los empleados se autodefinen como de la clase trabajadora. Esa pauta se repite con raras excepciones para la mayor parte de los países por él considerados.⁹⁶ A su vez, Vanneman, siguiendo a Hamilton, señala que el estrato inferior de la clase media, desde el punto de vista de su integración residencial, se agrupa con la clase obrera confirmando así la hipótesis de la proletarización.⁹⁷ Las hipótesis de proletarización de la clase media inferior aplicadas a los países desarrollados por Hamilton y Vanneman han sido estudiadas ya con datos subjetivos, que demuestran que casi la mitad de los que ocupan posiciones de tipo no manual se identifican subjetiva-

⁹⁶R.F. Hamilton, *op. cit.*, 1966.

⁹⁷R. Vanneman y F.C. Hampel, *op. cit.*, 1977.

mente como clase trabajadora, ya con datos objetivos sobre el comportamiento de las interacciones (Cluster Análisis, etc.), datos que arrojan resultados en los que se agrupan los estratos constituidos por los oficinistas de estrato bajo y la clase trabajadora.

Aparentemente, siguiendo a estos autores, cuanto más fluido y continuo sea el sistema de estratificación, menores serán las presiones para que los nuevos grupos que ascienden a posiciones de clase media se identifiquen con su nueva ocupación y nieguen de alguna forma sus orígenes. Cuando más marcado y rígido sea el sistema estratificado y estén definidas con mayor nitidez las líneas de demarcación entre las clases, mayor será la identificación con la posición ocupacional objetiva. Al respecto, los estudios comparativos entre los Estados Unidos y ciertos países de Europa han indicado algunas diferencias sumamente relevantes para la comprensión de los mismos fenómenos en América Latina.

Hamilton señala que los dos únicos países en los cuales la proletarianización de las clases medias marginales, en términos de identificación subjetiva, no han tenido lugar son Italia y Alemania. Al respecto, señala:

“Un último aspecto guarda relación con la divergencia entre las experiencias de Alemania occidental e Italia y las de otros países que figuran en la muestra empleada por Buchanan-Cantril. En esos dos países puede que funcionen los controles sociales, las presiones y otras influencias para castigar a la persona que asciende en la estructura social por mantener un comportamiento que traiciona sus orígenes. Ello, a su vez lleva a una unión más estrecha entre identificación y posición objetiva. En ámbitos donde la “clase” se define claramente y tiene gran importancia, se desarrollaría el pánico de status de una clase media marginal en períodos de inflación o depresión. Sin embargo, esas condiciones no suelen ocurrir en todo tiempo y lugar. En los Estados Unidos no ha existido un movimiento socialista o comunista vigoroso que haya contribuido a hacer de la clase una base importante de identidad personal; en su lugar, ha habido bases en competencia, entre las cuales tal vez las adhesiones religiosas o étnicas sean las más importantes”.⁹⁸

Por otra parte los teóricos del aburguesamiento han cuestionado igualmente la distinción tradicional entre ocupaciones manuales y no manuales o entre clases medias y bajas, dada la presencia creciente de una cúpula obrera de altos niveles de consumo, ingresos y participación social cuyos estilos de vida se asemejan más al de las clases medias que al de las clases trabajadoras. Los obreros especializados y de altos ingresos (“*affluent workers*”) poseen situaciones laborales de seguridad social, ingreso y patrones de relaciones personales cada vez menos semejantes a los de las clases trabajadoras. De allí que sus pautas y actitudes sean similares a las de las clases medias.

Por último, en oposición a ambas tesis, no pueden desconocerse tampoco otros enfoques teóricos que proponen un acercamiento entre las clases medias inferiores y el estrato obrero alto, contribuyendo a crear una estructura de clases caracterizada por dos extremos de escaso volumen: obreros sin especialización y clase media alta (propietarios, gerentes, etc.), y entre ambos, un amplio estrato medio indiferenciado. Si eso fuera así, los principales puntos en la línea de

⁹⁸ R. F. Hamilton, *op. cit.*, 1966; R. Vanneman y F. C. Parnfel, *op. cit.*, 1977.

demarcación de la estructura de estratificación no se encontrarían nuevamente entre las ocupaciones manuales y no manuales (hipótesis 'middle mass').⁹⁹

Cabe preguntarse qué conclusiones se desprenden de los estudios citados y en qué medida éstos constituyen un camino de indagación fructífero para analizar las transformaciones en América Latina. En primer lugar, no puede afirmarse que tanto la tesis del aburguesamiento del proletariado como de la proletarización de las clases medias haya tenido apoyo sólido en la investigación empírica. Los resultados son más bien contradictorios según la metodología empleada, el contexto estudiado y las variables en juego. Si bien las investigaciones realizadas en los Estados Unidos parecen apoyar la tesis del aburguesamiento, algunos de sus principales críticos, como J.M. Goldthorpe, D. Lockwood y W.G. Runciman, han demostrado su inviabilidad cuando se aplica a ciertos países europeos como Inglaterra.¹⁰⁰ Con respecto a la teoría de la proletarización creciente, algo semejante ha ocurrido cuando se han comparado los resultados obtenidos para los Estados Unidos y otras sociedades desarrolladas.

En segundo lugar, no se han realizado trabajos teóricos sistemáticos para indagar las modificaciones de la estructura de estratificación en América Latina. No ha habido suficientes investigaciones sobre la situación del proletariado industrial de nivel superior ni de las fracciones bajas de las clases medias. Más bien la información disponible proviene de estudios que indirectamente se refieren al tema o que constituyen subproductos de otras investigaciones. Existe la sospecha —acaso legítima— derivada de la historia del proceso de transformación de los estratos medios en América Latina, de un relativo empobrecimiento o proletarización de las clases medias. En principio esta conjetura tiene alguna relación con nuestros datos sobre las transformaciones estructurales de las clases medias; pues parece ser que en ciertos aspectos y dimensiones de la estratificación (distribución del ingreso, y proliferación de las ocupaciones bajas), existe un proceso creciente de acercamiento de las clases medias inferiores al proletariado industrial; sin embargo, esta afirmación entra en contradicción con indicadores indirectos sobre el comportamiento y orientaciones de los estratos inferiores de las clases medias que a nivel político e ideológico no siempre presentan un acercamiento creciente con las clases bajas. Algunos autores han llamado la atención sobre la mantención de prácticas y orientaciones políticas de las clases medias bajas, que, si bien presentan un relativo deterioro en relación con las de las clases medias altas, llegan a generar ideologías, actitudes y comportamientos políticos diferentes de los de estas últimas.

Corresponde dilucidar a continuación en qué medida el análisis de la estructura ocupacional en relación con la distribución del ingreso y la expansión educacional pueden servir para aclarar esta aparente contradicción.

a) *Niveles de ingreso*

Es un hecho bien documentado que el crecimiento de los niveles medios de ingresos en América Latina en los años sesenta favoreció notoriamente a las clases medias. Dicho crecimiento, sin embargo, incrementó al máximo las diferencias

⁹⁹ R. Vanneman, *op. cit.*, 1977.

¹⁰⁰ N.G. Runciman, *op. cit.*, 1964.

internas de las mismas en lugar de disminuirlas. El tipo de consumo y la accesibilidad a los bienes materiales beneficiaron más a los estratos medios y altos que a los bajos, provocando diferencias cada vez más acentuadas. No obstante ello, las clases medias inferiores se encuentran cada vez más lejos de las posibilidades de consumo que poseen las clases medias superiores.¹⁰¹

Los estudios sobre distribución de los ingresos en América Latina no permiten establecer relaciones precisas entre la estructura ocupacional, tal como ha sido definida en este trabajo, y la percepción del ingreso. Sin embargo, mediante ciertos indicadores indirectos, y los escasos estudios específicos disponibles sobre estas relaciones se puede identificar la creciente distancia que existe entre las clases medias inferiores y superiores. El estudio ya aludido de C. Geneletti, sobre México así como el análisis de la encuesta sobre Chile, elaborado por Dagmar Raczynski, demuestran que si bien uno de los principales puntos de diferenciación respecto del ingreso se encuentra en la distinción entre ocupaciones de carácter manual y no manual, otro punto, igualmente significativo, separa las clases medias inferiores de las superiores (véanse los cuadros 16 y 17).¹⁰² A pesar de las operaciones diferentes practicadas en cada cuadro (en un caso los tres tramos de ingreso más alto y en el otro porcentaje de personal que percibe salarios por encima del salario vital), los resultados son plenamente coincidentes. En México la relación de los ingresos percibidos entre las clases medias inferiores y superiores es aproximadamente de 1 a 3. Si se comparan los grupos de más altos ingresos medios —personal directivo y gerentes de empresas industriales, comercio y servicios— la relación alcanza proporciones de 1 a 5.

Las diferencias encontradas por D. Raczynski para Chile, en su estudio sobre el área metropolitana del Gran Santiago en 1967, si bien no resultan igualmente extremas por el método empleado, no permiten distinciones importantes a nivel socioeconómico alto, pero evidencian, de todas formas, que las clases medias inferiores perciben —incluso en la situación más favorable— ingresos mucho más reducidos que los superiores. Sólo un 77% de las mismas se encuentra en niveles de ingreso superiores al salario mínimo mientras que la situación de los empleadores incluye a la casi totalidad.

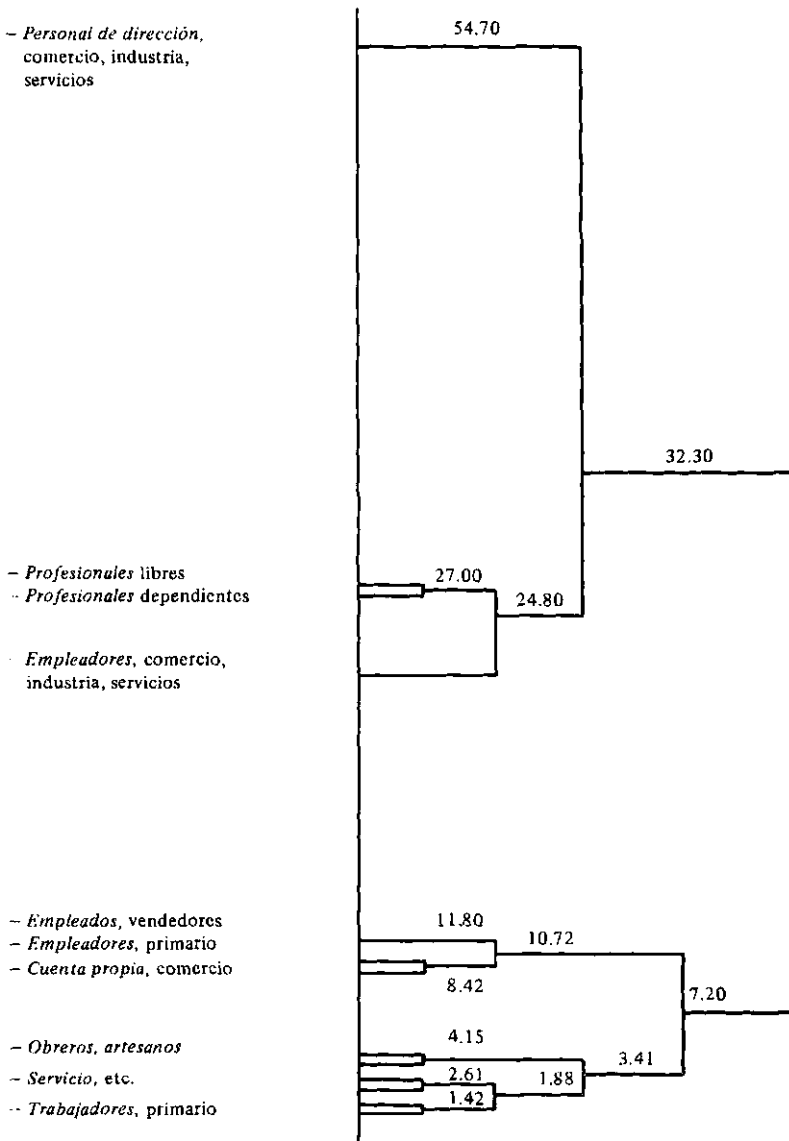
De mayor interés es observar el agrupamiento de las categorías ocupacionales mediante un simple análisis de agrupamientos (“clusters”) expresado en el gráfico 7 sobre México y en el gráfico 11 sobre Costa Rica. Los dos grandes agrupamientos que se obtienen comprenden por un lado el conjunto de ocupaciones de clase media inferior (empleados, vendedores, actividades por cuenta propia en el comercio), conjuntamente con el proletariado industrial, artesanos, trabajadores de servicios y trabajadores en el sector primario bajo. El segundo agrupamiento comprende agrupamientos menores (“sub-clusters”), formado por los profesionales libres y dependientes y por los empleadores del comercio, la industria y los servicios. A su vez, la diferencia entre Costa Rica y México es muy notoria. El tipo de distribución del ingreso más igualitario en Costa Rica

¹⁰¹ Para los estudios más recientes nos remitimos al proyecto sobre medición y análisis de la distribución del ingreso, CEPAL, Santiago, 1974/1975; también CEPAL, *La distribución del ingreso en América Latina*, 1970.

¹⁰² C. Geneletti, *op. cit.*, 1976; D. Raczynski, *Posición socioeconómica y consistencia de status de las ocupaciones*, Santiago de Chile, octubre, 1971.

Gráfico 10

MEXICO: AGRUPAMIENTO DE OCUPACIONES POR INGRESOS, 1970



genera agrupamientos semejantes a los de México, pero las distancias que separan los dos agrupamientos básicos de las ocupaciones no son tan marcadas.

No obstante lo señalado, cabe dudar sobre la representatividad de esta información para toda la región; tampoco pretendemos una generalización, que puede ser muy atractiva, pero peligrosa. Se trata, como puede apreciarse, de

Cuadro 16

MEXICO: ESTRUCTURA OCUPACIONAL POR INGRESO, 1970

<i>Estratos ocupacionales</i>	<i>Porcentaje</i>	<i>Tres tramos de ingresos más altos</i>	<i>Cuatro tramos de ingresos más bajos</i>	<i>Sin información</i>
I. Estratos ocupacionales medios y altos en ocupaciones secundarias y terciarias	100.00	19.1	76.3	4.6
<i>Subtotal a, b, c, d</i>	<i>100.00</i>	<i>29.7</i>	<i>66.0</i>	<i>4.3</i>
a) Empleadores de comercio, industria y servicios	100.00	22.6	73.7	3.7
b) Personal de dirección de comercio, industria y servicios	100.00	54.7	42.5	2.8
c) Profesionales libres	100.00	27.6	61.7	10.7
d) Profesionales dependientes	100.00	27.0	68.7	4.3
<i>Subtotal e y f</i>	<i>100.00</i>	<i>11.8</i>	<i>83.4</i>	<i>4.8</i>
e) Actividades por cuenta propia del comercio	100.00	8.2	81.0	10.8
f) Empleados, vendedores y personal subalterno de industria, comercio y servicios	100.00	12.4	84.7	2.9
II. Estratos ocupacionales bajos en actividades secundarias	100.00	4.1	92.5	3.4
a) Trabajadores asalariados	100.00	4.0	93.6	2.4
b) Trabajadores por cuenta propia y familiar no remunerado	100.00	4.4	88.1	7.5
III. Estratos ocupacionales bajos en actividades terciarias	100.00	2.5	94.4	3.1
a) Trabajadores de servicios asalariados	100.00	2.5	95.3	2.2
b) Trabajadores de servicios por cuenta propia y familiar no remunerado	100.00	2.8	90.1	7.1
IV. Estratos ocupacionales medios y altos en actividades primarias	100.00	8.8	80.1	11.1
V. Estratos ocupacionales bajos en actividades primarias	100.00	1.4	83.6	15.0
a) Trabajadores asalariados	100.00	1.6	88.8	9.6
b) Trabajadores por cuenta propia y familiar no remunerado	100.00	1.1	78.2	20.7
VI. Otros	100.00	1.9	26.7	71.4

estudios parciales para momentos diferentes y es bien conocido que las tendencias de la concentración del ingreso presentan variaciones significativas en América Latina. Por otra parte, los problemas de ocultamiento de información con respecto al monto de los ingresos en los datos censales son sobradamente conocidos y es aconsejable cierta precaución sobre la validez de la información. De todas formas, y además de reiterar obligadamente la conveniencia de contar con mayor número de estudios sobre este punto, existen sin duda dos elementos que demuestran su plausibilidad, fuera de que nuestro estudio cubre de alguna manera una amplia gama de situaciones propias de la región. La primera de ellas se apoya en los numerosos trabajos sobre distribución del ingreso en América Latina, trabajos que de manera indirecta coinciden plenamente con las conclusiones a que hemos arribado. La segunda, y tal vez la más importante, es que los países analizados no corresponden a formas extremas de concentración del ingreso sino que caracterizan el tipo de "concentración mesocrática" en oposición al tipo de "concentración elitaria".¹⁰³ En tanto el primero configura un tipo de menor concentración que no contribuye a incrementar los ingresos del tramo más alto, el tipo de distribución elitaria tiende a un aumento de los ingresos del tramo constituido por el 5% de quienes perciben los más altos ingresos.

Cuadro 17

CHILE: ESTRUCTURA OCUPACIONAL POR INGRESO, 1967

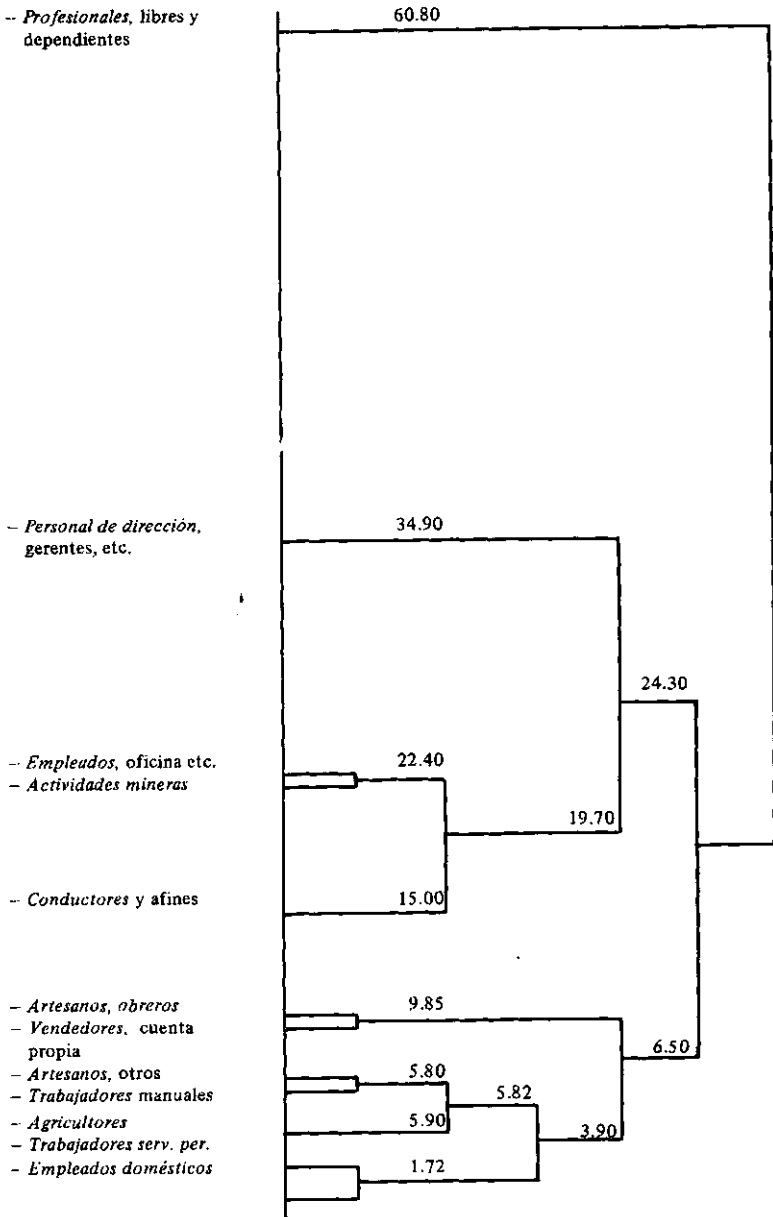
	<i>Ingresos (porcentajes de perceptores sobre el salario vital)</i>
I. a) 1) Empleadores profesionales	100
2) Empleadores de industria y comercio	98
3) Empleadores, vendedores y similares	96
4) Gerentes, directivos, etc.	96
5) Profesionales dependientes	95
6) Profesionales por cuenta propia	90
b) 1) Comercio por cuenta propia	77
2) Oficinista y afines	77
3) Vendedores y similares	68
II. 1) Operarios, artesanos por cuenta propia	40
2) Operarios, artesanos dependientes	38
III. 1) Trabajadores en servicios	35
2) Trabajadores de servicios por cuenta propia	29
IV. 1) Agricultores por cuenta propia	27

Fuente: Selección de 14 categorías ocupacionales a partir del estudio de D. Raczyński, titulado: "Posición socioeconómica y consistencia de status de las ocupaciones", cuadro 1, octubre de 1971.

¹⁰³J. Graciarena, *Tipos de concentración del ingreso y estilos políticos en América Latina*. CEPAL/DS/138, Santiago de Chile, 1976.

Gráfico 11

COSTA RICA: AGRUPAMIENTO DE OCUPACIONES POR INGRESOS, 1970



La diferencia entre los dos tipos de concentración no termina aquí, como tampoco sus consecuencias. En este estudio se ha aludido a la utilidad de esta orientación teórica en la medida que contribuye a caracterizar a los países que hemos considerado en este análisis. Por ejemplo, Chile durante el decenio de 1960, como México en el de 1970, no constituyen casos extremos de concentración en el tramo de los ingresos más altos. Respecto de este último, Graciarena señala que "una mirada a las tendencias de conjunto revela que los estratos medios altos crecieron a expensas de los dos extremos de la distribución, los más pobres y los más ricos".¹⁰⁴ Es probable, por lo tanto, que la situación de Chile y México, al igual que la de Costa Rica no llegue a reflejar plenamente los casos más extremos de distribución desigual del ingreso entre los estratos medios inferiores y superiores y que éstos se encuentren en una situación intermedia en países como Brasil, prototipo de la concentración elitaria, Uruguay y Argentina.¹⁰⁵

Si nos atenemos provisoriamente a las conclusiones que se desprenden de este análisis, y aceptamos la precariedad de la información, cabe por lo menos admitir un alto grado de plausibilidad de la hipótesis de la proletarianización de los estratos medios y el rechazo a la teoría del aburguesamiento del proletariado.

No obstante, el análisis de cualesquiera de las hipótesis de ruptura de la distinción entre manual y no manual no puede reducirse exclusivamente a la dimensión ingreso.

b) *Niveles educacionales*

Los niveles educacionales alcanzados por los estratos medios inferiores en relación con los superiores registran una pauta diametralmente opuesta al comportamiento de los ingresos. No existen diferencias pronunciadas entre los estratos inferiores y superiores. Solamente las ocupaciones profesionales registran altos niveles educacionales, sensiblemente diferentes al resto de los estratos medios, aunque las mismas derivan de la propia naturaleza de la ocupación.

La expansión educacional en la región ha sido extremadamente alta durante el decenio y de hecho ha afectado a todos los niveles de la estructura ocupacional. Así lo han demostrado los diagnósticos más recientes y cabe esperar, de acuerdo con las tendencias evidenciadas por la matrícula, que la misma se manifieste en la población económicamente activa con mayor significación en los decenios subsiguientes.¹⁰⁶

Sin excepción, todos los países han incrementado sus niveles educacionales a través de un proceso que se caracteriza por la expansión pronunciada de la educación correspondiente a los niveles de enseñanza media y superior. No se ha reducido en proporción importante el analfabetismo ni ha crecido en igual forma la educación primaria, dando lugar a un proceso característico de los países latinoamericanos en los cuales se expanden los niveles más altos de la educación

¹⁰⁴J. Graciarena, *Ibid.*

¹⁰⁵C.G. Langoni, *op. cit.*, 1973.

¹⁰⁶T. Frejka, *Análisis de la situación educacional en América Latina*, Serie A, N° 22, CELADE, Santiago de Chile, 1974; C.H. Filgueira, *Expansión educacional y estratificación social en América Latina*, CEPAL, Buenos Aires, 1976.

sin que se llegue a completar plenamente para amplios sectores de la población el ciclo de escolaridad básico.¹⁰⁷

Obviamente esta afirmación constituye una generalización simplificada que ignora las peculiaridades de cada país y una gran variedad de situaciones, pero no impide señalar que las tendencias concentradoras de la educación difieren sensiblemente de las registradas respecto de los ingresos. Los índices basados en los cálculos de Lorenz-Gini así lo demuestran.¹⁰⁸ Sus consecuencias se manifiestan en la estructura ocupacional, en la cual se produce un acercamiento entre los perfiles educacionales de los estratos ocupacionales y en particular entre las fracciones de las clases medias.

El cuadro 18, sobre el promedio de años de escolaridad de seis estratos ocupacionales, demuestra que:

a) Las tendencias evidenciadas en el decenio registran un crecimiento sostenido en todos los estratos ocupacionales.

b) Los niveles educacionales de los estratos medios inferiores son semejante a los registrados para las ocupaciones más altas compuestas por empleadores y personal de dirección y cargos altos en los sectores de industria, comercio y servicios.

c) Los niveles alcanzados por los estratos medios inferiores son sumamente elevados no solamente en los países más avanzados, como Argentina, por ejemplo, sino en aquellos de transición educacional acelerada —Chile, Panamá, Costa Rica— en que el promedio registra cifras superiores a ocho años de escolaridad equivalentes a niveles avanzados de educación media.

d) Las diferencias de niveles educacionales medios más acentuadas continúan registrándose entre los estratos medios y altos y las ocupaciones de carácter manual.

En suma, los perfiles educacionales de la estructura ocupacional se modifican de tal forma que al tiempo que provocan un acercamiento entre las ocupaciones manuales y no manuales, hacen más homogénea la educación dentro de cada una de ellas. Es de esperar entonces que la agrupación de las categorías ocupacionales mediante un análisis de agrupamientos ("clusters") según los niveles educacionales, presenten una estructura claramente contrastante con un análisis de agrupamientos según los ingresos. Los gráficos 12, 13 y 14 para Argentina, Chile, Panamá y Honduras cubren una diversidad de situaciones lo suficientemente amplias como para formular una generalización para toda la

¹⁰⁷CEPAL, *Secondary Education, Social Structure and Development in Latin America*, E/CN.12/924, IST/S.7/L.1, Santiago de Chile, 1971.

¹⁰⁸En un estudio sobre concentración de la educación según años de escolaridad, se aprecia una tendencia a la igualación de los perfiles educacionales, que no es de todas formas homogénea para toda la región. Las diferencias extremas de concentración corresponden a Guatemala con un índice Gini de .80 y Argentina con un valor de .37 en 1960. Algunos países experimentan una disminución acentuada de la misma: Chile, Costa Rica y Panamá, en la década descienden los valores del índice Gini desde .40 a .34, .45 a .39 y .49 a .44, respectivamente. La concentración educacional medida por los costos institucionales disminuye en forma todavía más acentuada. C.H. Filgueira, *op. cit.*, 1976. También H. Carnoy, *Can Education Policy Equalize Income Distribution in Latin America?* WEP 2-18/WPG, OIT, Ginebra, 1975.

Cuadro 18
NIVELES EDUCATIVOS MEDIOS, 1960-1970

País	Año	Estratos ocupacionales					
		Empleados y personal de dirección	Profesionales y semi-profesionales y dependientes	Cuenta propia, comercio, vendedores, empleados	Bajos en ocupación secundario	Bajos en ocupación terciario	Bajos en ocupación primario
Argentina	1960	6.1	11.0	6.9	4.5	3.7	2.7
	1970	9.0	11.6	8.6	6.2	5.9	4.4
Brasil	1960	4.7	10.6	7.2	2.7	2.4	0.9
	1970	—	—	—	—	—	—
Chile	1960	8.9	10.8	8.1	4.9	3.8	2.5
	1970	9.1	11.8	8.7	5.2	4.6	3.1
Costa Rica	1960	7.1	11.4	6.1	4.1	3.2	2.4
	1970	7.9	10.6	7.3	4.5	4.2	2.9
Ecuador	1960	6.6	10.0	6.0	3.7	2.7	1.8
	1970	—	—	—	—	—	—
El Salvador	1960	5.1	9.4	4.7	2.8	1.8	0.6
	1970	6.4	10.1	5.5	3.6	2.5	1.0
Guatemala	1960	4.4	8.5	5.6	2.3	1.5	0.5
	1970	5.9	10.0	6.3	2.6	2.1	0.8
Honduras	1960	6.7	9.0	4.8	2.4	1.7	0.7
	1970	—	—	—	—	—	—
México	1960	3.8	8.5	6.2	3.5	2.3	1.7
	1970	6.2	9.3	5.6	3.5	2.9	1.6
Nicaragua	1960	—	—	—	—	—	—
	1970	6.9	10.2	5.1	3.1	2.0	0.7
Panamá	1960	8.5	11.1	8.5	5.4	4.3	2.0
	1970	9.0	11.8	8.6	5.5	4.9	2.4
Paraguay	1960	9.4	10.8	7.7	3.9	3.5	2.3
	1970	8.4	11.3	7.5	4.3	3.9	2.7
Perú	1960	—	—	—	—	—	—
	1970	8.1	12.0	7.0	4.6	4.3	2.1
República Dominicana	1960	7.9	9.4	5.4	3.6	2.6	1.4
	1970	6.7	10.1	6.4	3.6	3.2	1.7
Uruguay	1960	6.1	9.8	6.5	4.3	3.7	2.6

Fuente: C. Filgueira, "Expansión educacional y estratificación social en América Latina, 1960-1970", CEPAL, Buenos Aires, 1976.

Gráfico 12
**ARGENTINA: AGRUPAMIENTO DE OCUPACIONES POR NIVELES
 EDUCACIONALES, 1960-1970**

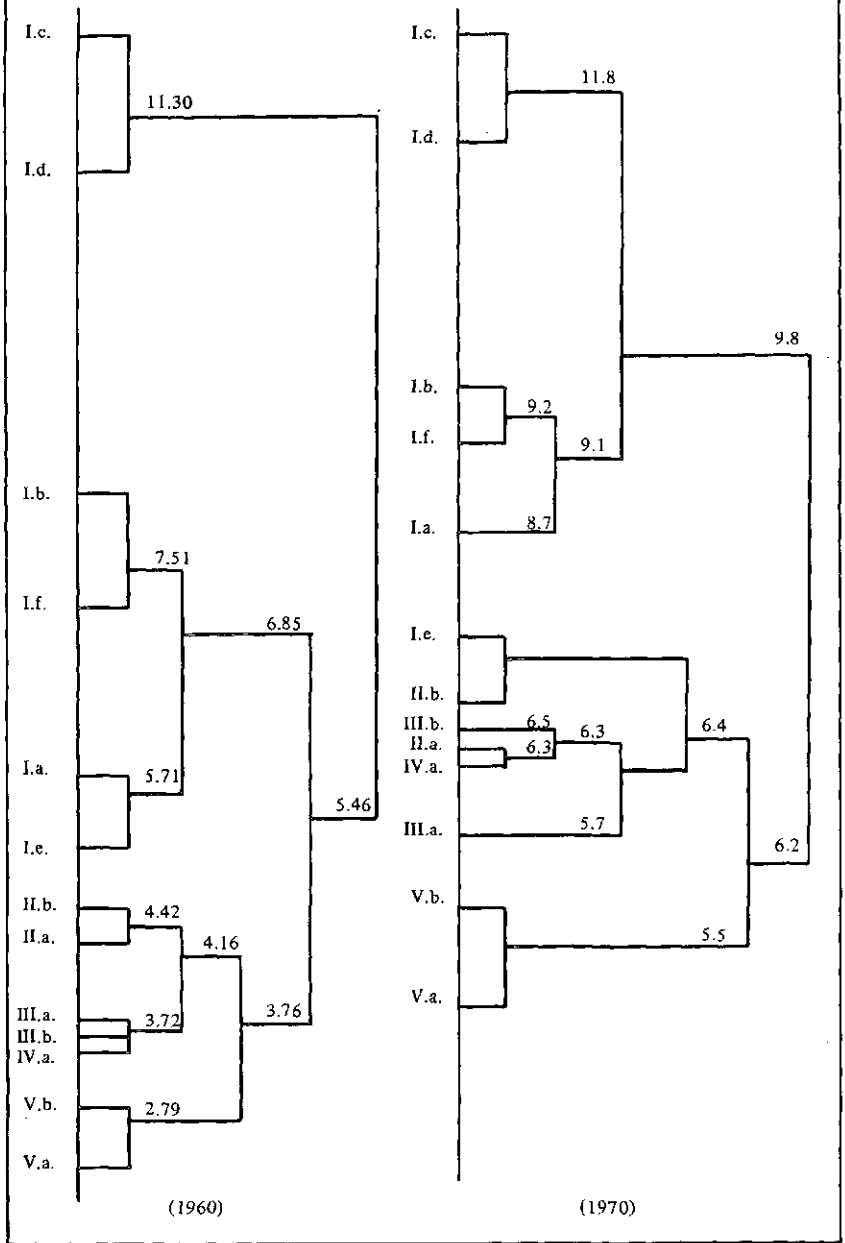
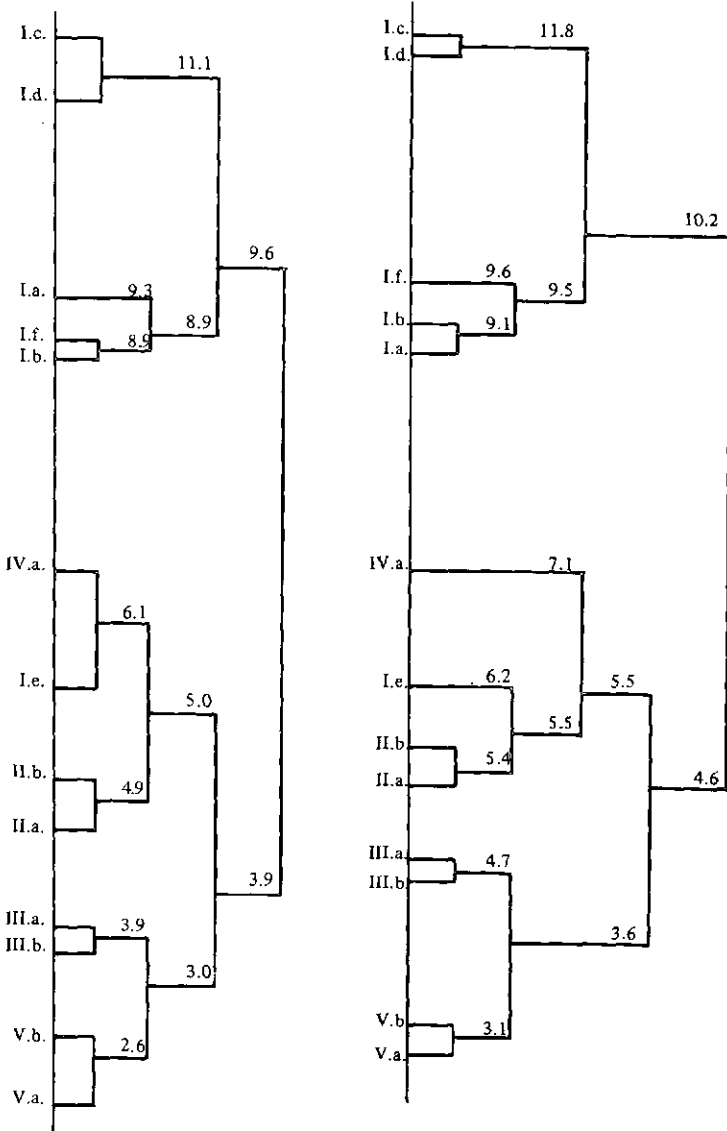


Gráfico 13

CHILE: AGRUPAMIENTO DE OCUPACIONES SEGUN LA EDUCACION, 1960-1970



(1960)

(1970)

Gráfico 14
**PANAMA: AGRUPAMIENTO DE OCUPACIONES POR NIVELES
 EDUCACIONALES, 1960-1970**

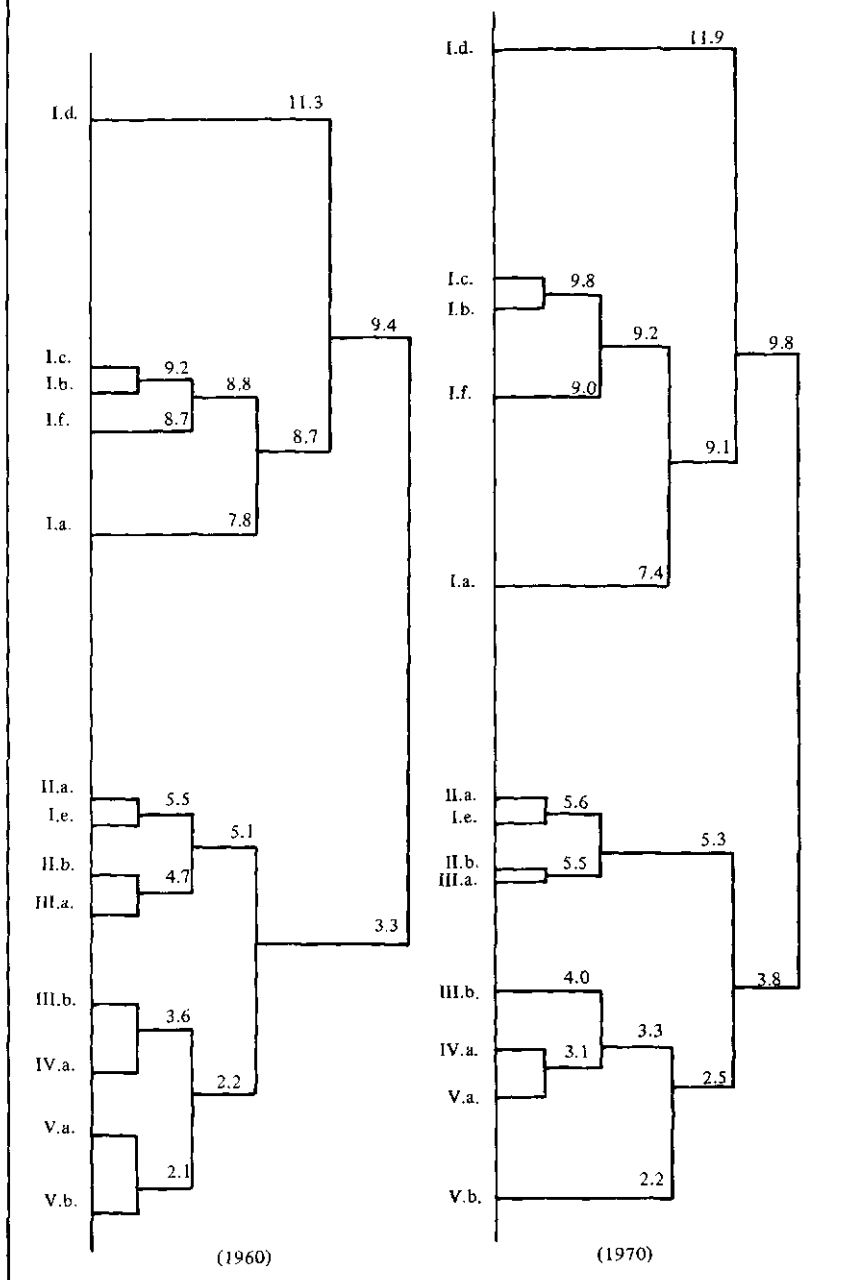
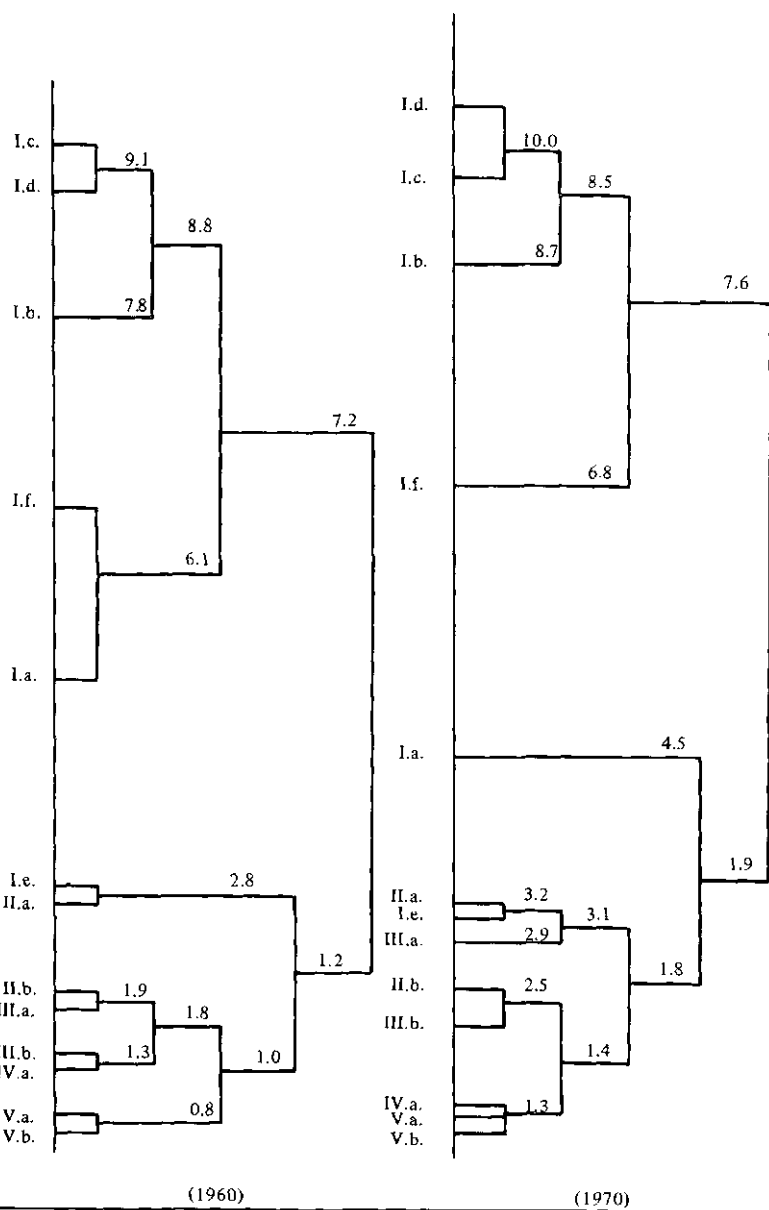


Gráfico 15
**HONDURAS: AGRUPAMIENTO DE OCUPACIONES POR NIVELES
 EDUCACIONALES, 1960-1970**



región. La configuración en dos grandes agrupaciones parece ser la pauta común de la región. La distribución es más homogénea que para los ingresos, lo que confirma la relativa facilidad de expansión educacional en relación a los ingresos, y es innegable la peculiar inserción de las clases medias inferiores, administrativas, empleados, personal subalterno de industrias, comercio y servicios y de los profesionales, cuyas posiciones en los agrupamientos por educación e ingreso son claramente contrastantes.

La comparación entre los efectos marcadamente concentradores de los ingresos y los que derivan de estas últimas consideraciones sobre la educación permiten identificar, dentro de las clases medias inferiores, un alto grado de inconsistencia de status. La configuración de status de esta fracción de la clase media se define en el orden ocupacional por el acceso a actividades de empleados de oficina, en el orden educacional por la oposición de niveles similares a los de los grupos más ricos e incluso superiores, mientras que con respecto de los ingresos se trata de una categoría de muy baja percepción relativa. Constituye a la vez un tipo de configuración de status típicamente subrecompensada, esto es, una situación en la que los niveles encontrados en los órdenes que generan y legitiman aspiraciones —educación y ocupación— no corresponden a las recompensas económicas obtenidas, como el acceso a bienes materiales y posibilidades de consumo.

Por la misma razón, este tipo de configuración constituye una manifestación estática de una movilidad parcial o semibloqueada en que algunos órdenes institucionales demuestran mayor capacidad de expansión que otros. No sólo las clases medias inferiores parecen encontrarse dentro de este proceso, sino que el mismo puede extenderse a otra categoría de las clases medias superiores.

Con respecto a los profesionales se registra también un adelanto relativo en el orden educacional con respecto a la estructura productiva, y dentro de ésta, de la estructura ocupacional en relación con los ingresos. La consideración de status en esta categoría se define entonces por el acceso a los niveles educacionales más altos registrados en la estructura ocupacional, a niveles de prestigio igualmente alto (en ciertas profesiones universitarias, por ejemplo, se trata de valores máximos), en tanto los ingresos son más elevados que los correspondientes a los estratos medios inferiores, pero a la vez mucho más reducidos que las categorías de clase media más altas.

En esta situación se encuentran probablemente importantes sectores de profesionales universitarios en las burocracias públicas, y en la esfera educacional, docentes universitarios, profesores secundarios, maestros, etc. y otro tipo de ocupaciones afines en el sector privado que de alguna forma absorbe la educación de niveles secundarios y universitarios.

La expansión del aparato estatal y en particular del propio sistema educacional, que recluta parte de los individuos más educados como requisito de su propia expansión, se encuentra frecuentemente sin posibilidad de remunerar a los profesionales de manera acorde con su rango. En general los países en que la burocratización es más avanzada por razones políticas evidencian con mayor intensidad los rasgos anotados, que, en definitiva, se traducen en una “devaluación de la educación”.

Estas precisiones permiten, por lo tanto, incluir bajo condiciones similares a otro sector de las clases medias, la categoría de profesionales cuya expansión

durante el decenio también ha sido considerablemente alta. Cabe señalar, a su vez, que el denominador común que caracteriza a este sector, al igual que las ocupaciones burocráticas y auxiliares de nivel inferior, es su carácter dependiente. Esta distinción no corresponde, por lo tanto, a los criterios demarcatorios que distinguen a las clases medias superiores de las inferiores, y en cierta forma se superpone parcialmente a ellos.

Ahora bien, con respecto a las tesis sobre proletarización y aburguesamiento, las relaciones establecidas entre la ocupación y los ingresos no permiten confirmarlas. Como ya se señaló, el comportamiento de los ingresos parece apoyar la tesis de la proletarización creciente. Las clases medias bajas participan aparentemente de una situación común con los estratos manuales en términos de carencia de autonomía y proximidad con respecto a los ingresos (o por lo menos su distanciamiento creciente con las clases medias superiores). Es probable entonces que se registre cierta aproximación según la tesis de la proletarización.

El fenómeno mencionado no ocurre al analizar la educación, en que se registran diferencias extremas entre las clases medias inferiores y del sector manual, lo cual desconfirma la teoría. La amplia diferencia entre ambas sustenta más bien la hipótesis de que han prevalecido orientaciones, actitudes y aspiraciones diferentes, como consecuencia de la educación, al igual que la presencia de subculturas y orientaciones ideológicas también diferentes.

Respecto de la tesis sobre el aburguesamiento de los sectores proletarios, también el comportamiento de la educación parece desconfirmarla. Aun admitiendo que ciertos sectores reducidos de obreros industriales generados por la expansión de industrias modernas y empresas transnacionales puedan experimentar un proceso de ascenso relativo que los identifica con las clases medias como "obreros ricos", el mismo no parece generalizable como para caracterizar la pauta dominante de la estructura de clase. Por lo menos en lo que toca a los ingresos y la educación, los estratos manuales y en especial los del sector industrial presentan una línea de demarcación muy definida dada por una alta consistencia de status.

Finalmente, la ambigüedad política de las clases medias y su carácter oscilante entre las clases altas y los estratos bajos reiteradamente señalada en los estudios sobre los sistemas políticos latinoamericanos y el "estado de compromiso", encuentra en los indicadores de educación e ingreso los clivajes estructurales de su otra ambigüedad; la manifestación de un hecho que marca el proceso de desarrollo y modernización en América Latina: el creciente grado de distanciamiento entre prestigio y aspiraciones (ocupación-educación) y posibilidades materiales en términos de niveles de vida y consumo (ingreso). A este proceso no están ajenas las clases medias; su dramática ambivalencia en el escenario político latinoamericano se manifiesta cuando a veces apoya al orden constituido y otras, aliándose al proletariado y estratos bajos del sistema, se revela en su contra.

3. Educación y ocupación: sucesión de cohortes

Se examinarán a continuación las relaciones entre la expansión de la educación y de las clases medias, si bien la metodología y objetivo de este estudio son otros.

Interesan especialmente dos aspectos del problema: los efectos que tiene la expansión educacional sobre los estratos medios, y la forma en que afecta la

expansión educacional y ocupacional a las diferentes generaciones, o más precisamente, a los grupos de edades. El primer punto es una derivación y complicación gradual de la línea de análisis precedente. En particular, respecto a la tesis de la "sobreeducación" relativa que parece derivarse de la extraordinaria expansión del orden educacional con respecto a la estructura ocupacional. Hasta aquí se habían examinado las inconsistencias o desajustes entre los ingresos y la educación para cada nivel ocupacional. Ahora, interesará especificar el grado de ajuste o asincronía entre la estructura ocupacional y la educación.

El segundo aspecto procura especificar a qué grupo afecta más la movilidad ascendente desde las clases bajas hacia las clases medias. Se ha dicho en capítulos anteriores que a partir del análisis censal se sabe muy poco sobre si la movilidad estructural corresponde a procesos de movilidad intergeneracional o intrageneracional. Es sabido que la primera ocupación que tiene un individuo es altamente determinante de su futura carrera ocupacional y por lo tanto de su movilidad. En general los estudios coinciden en destacar la existencia de una importante barrera a la movilidad intrageneracional para los desplazamientos entre ocupaciones manuales y no manuales. Como fenómeno derivado cabe esperar entonces que el tipo de movilidad estructural que ha sido detectada a lo largo de este trabajo, y en especial el ascenso hacia las clases medias, comprenda mayoritariamente determinados grupos y excluya a otros.

La movilidad estructural que se ha venido considerando afecta de hecho en forma diferencial la sucesión de grupos de edades. Como en todo proceso de expansión relativamente rápido, las generaciones que experimentan con mayor intensidad las consecuencias del cambio son las que se incorporan a la estructura productiva o las que recién están iniciando su carrera ocupacional. Cabe esperar, por lo tanto, que la composición de las clases medias y altas por tramos de edades refleje la rapidez relativa de la expansión ocupacional a la vez que el carácter temprano o tardío de la misma. El cuadro 19 se refiere precisamente a esta relación: la distribución de los estratos medios y altos por grupos de edades. A primera vista, puede apreciarse que la estratificación ocupacional al interior de cada tramo de edades presenta algunas variaciones significativas. Es notorio que los países de niveles más avanzados en modernización y desarrollo y que a su vez han experimentado los cambios en períodos anteriores (como es el caso de Argentina típicamente y de Chile, en cierta medida), presenten valores modales de estratos medios y altos en edades más avanzadas.

Por otra parte, si se tiene en cuenta el relativo estancamiento del crecimiento de los sectores medios en Argentina, cabe esperar que la variación en los porcentajes sea muy reducida. De hecho durante un prolongado período la estructura ocupacional de la Argentina se ha ampliado en sus estratos medios incorporando así en forma equivalente a diferentes cohortes sucesivas. Algo similar sucede con Chile y en el extremo opuesto en Panamá cuya diferencia entre el tramo de 20-29 años y el tramo de 50 y más registra la mayor variación (de un 26.3% a un 15.6%).

A su vez Panamá comparte con Costa Rica, México y Nicaragua el hecho de ser los países cuyo valor máximo de los estratos medios y altos se encuentra en los primeros tramos de edades (20-29 y 30-39). En este conjunto de países los referidos estratos están experimentando un crecimiento acelerado y relativamente tardío. Allí la estructura de distribución por edades parece indicar una

heterogeneidad generacional en la cual los jóvenes tienen más oportunidades de acceso a las ocupaciones de mayor prestigio. Naturalmente que la expansión ocupacional tiene mucho que ver con este proceso, aspecto éste que veremos posteriormente con más detalle. El cuadro 19 no aporta información, en cambio, respecto a la tendencia dinámica de esta relación. Para ello disponemos del cuadro 20 que presenta las relaciones entre las cohortes de edades para los años 1970 y 1960 permitiendo evaluar la variación en el tiempo. También hace posible visualizar la regularidad con que se descompone la movilidad de los estratos medios y altos según los diferentes tramos de edades.

Cuadro 19
ESTRATOS MEDIOS Y ALTOS SEGUN TRAMOS DE EDADES, 1970
(Porcentajes)

País	Tramos de edades				
	Menos de 20	20-29	30-39	40-49	50 y más
Argentina	17.0	33.2	35.0	36.2	32.1
Colombia	10.2	24.9	23.5	21.5	19.1
Costa Rica	9.5	28.4	27.7	25.5	19.9
Chile	8.6	26.1	28.9	28.3	26.2
El Salvador	2.7	14.3	16.6	16.5	13.7
Guatemala	3.8	13.6	13.6	12.8	11.4
Honduras	6.2	19.0	21.2	17.1	15.1
México	15.4	26.0	23.9	23.9	20.7
Nicaragua	6.9	18.5	18.1	17.6	16.9
Panamá	8.7	26.3	26.7	24.7	17.6
Paraguay	5.7	15.7	17.6	17.2	14.0
Perú	8.3	23.5	25.0	23.3	16.6
República Dominicana	3.7	15.7	16.8	15.0	10.5

Para los diez países considerados la movilidad es menor a medida que se toman estratos por edad más avanzada. La mayor expansión de la estructura ocupacional y en particular la de las clases medias se registra precisamente en los grupos ocupacionales que se incorporan a la actividad productiva (tramo 10-19 para 1960 y 20-29 para 1970). Es importante de todas formas tener en cuenta que en la consideración de este tramo de edad resulta obviamente forzado referirnos a movilidad individual por cuanto es muy claro que el universo que figura en el tramo 10-19 (1960) no es el mismo que el que aparece posteriormente en 1970 como tramo de 20-29. Obviamente en el primer momento se tiene una composición de la población económicamente activa en la que no están incluidos aquellos que todavía permanecen dentro del sistema educacional formal y que se incorporarán tardíamente a la estructura ocupacional. De todas formas y desde el punto de vista estructural y no individual es importante verificar que el gran crecimiento de las clases medias y altas que se produce en la mayor parte de los países de América Latina se concentra en gran medida en este grupo de edades y que los grupos más antiguos participan de esta movilidad en proporción mucho menor y a veces insignificante.

Cuadro 20
ESTRATOS MEDIOS Y ALTOS SEGUN TRAMOS DE EDADES, 1960-1970
(Porcentajes)

País	Años		Tramos de edades				Diferencias (1960-1970)		
	1960	10-19 ^a	20-29		30-49		10-20	20-29	30-49
	1970	20-29	30-39		40 y + ^b		20-29	30-39	40 > 50
		(1)	(2)		(3)				
Argentina	20.9	33.0	31.8	35.5	35.6	34.2	12.1	3.7	-1.4
Costa Rica	9.6	28.4	23.8	27.7	23.6	22.7	18.8	3.9	-0.9
Chile	9.6	26.4	20.1	28.9	23.8	27.1	16.8	8.7	3.3
El Salvador	4.0	14.3	14.4	16.6	13.1	15.1	10.3	2.2	2.0
Guatemala	4.0	13.6	10.4	13.6	11.0	12.1	9.6	3.2	1.1
Honduras	5.4	19.0	12.0	21.2	11.1	16.1	13.6	9.2	4.9
México	11.1	26.0	19.5	23.9	21.9	22.4	14.9	4.4	0.5
Panamá	8.2	26.3	19.9	26.7	19.1	20.6	17.9	6.8	1.5
Paraguay	5.7	15.7	13.9	17.6	14.7	15.3	10.0	3.7	0.6
República Dominicana	7.5	15.7	13.7	16.8	13.3	12.7	8.2	3.1	-0.6

^aLos tramos para 1969 son < de 20 años, 21-30; 31-50; y 50 y más.

^bPara 1970 el tramo 40 y más se calculó promediando los tramos 40-49 y más de 50 años.

Para el último grupo de edades —que en el año 1960 tenía entre 30 y 49 años— la movilidad es casi despreciable en dos países, negativa en tres y moderadamente positiva en los cuatro restantes. Para el grupo intermedio de edad las tasas no superan el 9.2%.

En Argentina, en cambio, en que la modernización y el desarrollo fueron más precoces y la expansión de los estratos medios y altos más prematura parece compensarse la movilidad estructural ascendente de las jóvenes generaciones, con una movilidad descendente de las más viejas.

Por último, el dinamismo del crecimiento de los estratos medios en Chile, Panamá y Honduras parece ser de tal magnitud que afecta prácticamente a todos los grupos de edades en proporción mucho más elevada que en el resto de la región. Las posibilidades de la expansión estructural de los estratos medios permite un ascenso importante también para la fuerza de trabajo más joven, cuya edad en 1960 estaba comprendida en el tramo de 20 a 29 años.

4. Educación media y superior y clases medias

Con respecto a la relación entre la expansión del sistema educacional y la estructura ocupacional para los años 1960 y 1970, esperamos de acuerdo a la tesis de la expansión diferencial de los órdenes institucionales, que la ampliación de los estratos medios y altos se acompañe de un creciente grado de educación. Además, dado que el sector educacional tiene condiciones de expansión más favorable, cabe esperar un grado creciente de sobreeducación, o sea que los niveles educacionales tiendan a adelantarse al avance de la estructura ocupacional.

Distinguiremos en primer lugar a partir de los cuadros 21 y 22, por una parte, el porcentaje de individuos que tiene un nivel de educación superior de 6 años (lo que equivale a enseñanza media y superior) y por otra, el porcentaje de ocupaciones correspondientes a los estratos medios y altos tal como se definieran a lo largo de este trabajo.

La comparación entre estos dos porcentajes indica en forma aproximada el grado y ritmo diferencial de expansión de la educación y de la ocupación. Lo hemos especificado además para diversos grupos. La diferencia entre ambos porcentajes indica *grosso modo* la adecuación o ajuste entre la oferta educacional para llenar cargos de nivel no manual, en relación con la demanda real que genera el sistema productivo, a través de la creación de ocupaciones. Esta comparación no está exenta de algunos problemas. Como se podrá apreciar en la definición de estratos medios y altos, están incluidos en los mismos algunas categorías ocupacionales que seguramente no demandan nivel secundario ni universitario, como ocurre, por ejemplo, en ciertas actividades del comercio por cuenta propia, y asimismo en ciertas ocupaciones como la de servicios y auxiliares de oficina, burocracia, etc. En otras palabras, a pesar de considerarse los estratos medios y altos como una categoría que teóricamente requeriría formación o saber específicos correspondientes a ciertos niveles de instrucción, se sabe que en realidad los porcentajes encontrados son un tanto mayores que los reales.

Por otra parte, ocurre lo inverso con las categorías de educación. En este caso, no todos los tipos de instrucción correspondientes a la categoría de más de 6 años (categorías 4, 5 y 6 en los cuadros) corresponden a niveles ocupacionales de tipo no manual. La enseñanza técnica, aunque constituya un bajo porcentaje relativo en la enseñanza media total, contribuye también a que los porcentajes encontrados sean "artificialmente algo mayores que los reales". Para que tenga validez la comparación, será necesario entonces suponer, que los excesos en ambas variables de alguna forma se compensan y que, en definitiva, la diferencia entre porcentajes refleja el comportamiento real de las variables. No es posible verificar plenamente este supuesto aunque algunos indicadores sugieren que el error es reducido. Por lo demás, cuando se trata de comparar en el tiempo estas medidas los errores se neutralizan.

Por lo pronto, hay algunas cifras elaboradas para ciertos países de América Latina de los que se dispone de información que indican que los porcentajes de estudios secundarios y superiores se ven reducidos en forma muy pequeña cuando se extraen los casos correspondientes a enseñanza manual. De acuerdo al *Statistical Yearbook* de la UNESCO (1972), el porcentaje de matrícula en estudios vocacionales y enseñanza técnica para algunos países de América Latina en relación al total de la enseñanza secundaria alcanza a cifras promedio cercanas al 15%. Debe tenerse en cuenta que la distinción de la enseñanza vocacional y técnica incluye además de aquellas propiamente manuales (artesanos, obreros calificados, etc.), un sinnúmero de profesiones técnicas correspondientes a actividades no manuales (comercio, secretariado, dibujo, bellas artes, programación, y actividades auxiliares de profesiones tradicionales, etc.).

Respecto de los cuadros 21 y 22, en el año 1960 y considerando los totales por países, se aprecia que la mayor parte de los mismos registran un porcentaje de estratos medios y altos superior a los niveles equivalentes de educación media y superior. Existen solamente dos excepciones, Chile y Panamá. En 1970 la

Cuadro 21
**RELACION ENTRE EDUCACION SECUNDARIA Y SUPERIOR Y ESTRATOS OCUPACIONALES
 MEDIOS Y ALTOS URBANOS SEGUN TRAMOS DE EDADES, 1960^a**
 (Porcentajes)

País	< 20 años		20 - 29		30 - 50		> 50 años		Totales	
	Educa- ción 4-5-6	Estratos medios y altos	Educa- ción 4-5-6	Estratos medios y altos	Educa- ción 4-5-6	Estratos medios y altos	Educa- ción 4-5-6	Estratos medios y altos	Educa- ción 4-5-6	Estratos medios y altos
Argentina	16.9	20.9	21.8	31.8	18.3	35.6	11.5	30.4	18.7	31.4
Brasil	3.7	7.2	11.2	16.3	9.2	17.4	6.0	16.0	8.1	14.5
Costa Rica	8.3	9.6	18.3	24.6	13.6	26.5	9.3	23.9	13.0	21.5
Chile	18.0	9.6	28.8	20.1	27.0	23.8	18.6	20.1	24.6	19.6
Ecuador	4.9	5.7	12.6	13.4	10.5	15.5	7.7	13.0	9.3	12.2
El Salvador	2.8	4.0	9.9	14.4	6.3	13.1	3.6	11.9	6.0	10.9
Guatemala	2.4	4.0	7.5	10.4	5.5	11.0	4.3	10.4	5.0	9.0
Honduras	2.8	5.4	7.4	12.0	4.8	11.2	3.3	10.1	4.7	9.6
México	6.9	11.1	10.7	19.5	8.7	21.9	5.2	23.4	8.3	19.9
Panamá	13.6	8.2	30.2	19.9	23.4	19.1	11.7	13.3	22.1	16.4
Paraguay	7.9	5.7	14.7	13.9	11.2	14.7	9.2	11.8	10.7	11.8
República Dominicana	5.0	7.5	12.0	13.7	10.4	13.3	7.9	10.0	9.3	11.8
Uruguay	23.8	21.5	29.9	31.3	19.6	33.7	13.6	30.3	21.7	30.7

^aDatos primarios sin ajustar la categoría "sin información".

Cuadro 22

RELACION ENTRE EDUCACION SECUNDARIA Y SUPERIOR Y ESTRATOS OCUPACIONALES
 MEDIOS Y ALTOS URBANOS SEGUN TRAMOS DE EDADES, 1970^a

(Porcentajes)

País	< 20 años		20-29		30-39		40-49		> 50 años		Total	
	Edu- ca- ción	Es- tra- tos	Edu- ca- ción	Es- tra- tos	Edu- ca- ción	Es- tra- tos	Edu- ca- ción	Es- tra- tos	Edu- ca- ción	Es- tra- tos	Edu- ca- ción	Es- tra- tos
Argentina	23.7	17.0	28.5	33.0	26.2	35.5		36.6	18.4	32.7	26.5	32.2
Costa Rica	12.1	9.5	31.9	28.5	24.2	28.0	16.4	26.0	10.9	20.8	20.9	22.9
Chile	23.8	8.6	38.3	26.4	33.7	28.9	27.9	28.3	21.3	26.2	30.3	25.2
El Salvador	2.9	2.7	13.6	14.3	10.7	16.6	7.7	16.5	4.7	13.7	8.0	11.7
Guatemala	2.7	3.8	11.6	13.6	9.4	13.6	7.0	12.8	4.8	11.4	7.4	10.9
México	10.8	15.4	18.6	26.0	13.2	23.9	11.1	23.9	7.8	20.7	13.0	22.4
Nicaragua	4.2	6.9	15.3	18.1	11.2	18.5	8.6	17.6	7.2	16.9	10.1	15.7
Panamá	14.9	8.7	37.2	26.3	30.4	26.7	25.6	27.7	15.6	17.6	27.3	21.8
Paraguay	10.8	5.7	22.3	15.7	19.2	17.6	13.3	17.2	8.9	14.0	15.8	13.8
República Dominicana	7.9	3.7	20.4	15.7	17.3	16.8	13.2	15.0	9.5	10.5	13.8	11.9

^aDatos primarios, sin ajustar la categoría "sin información".

pauta de estos dos países se registra también en Paraguay y República Dominicana mientras que en los restantes, los porcentajes de estratos medios y altos y de educación secundaria y superior tienden a aproximarse. En otras palabras, la tendencia evidenciada en la década es muy clara: se trata de un incremento creciente de la educación media y superior con respecto a las posibilidades ocupacionales.

Al establecer el análisis por tramo de edades se verifica consistentemente que las generaciones de edades más avanzadas presentan estructuras ocupacionales y educacionales en las cuales predomina la "subeducación" relativa. Para las generaciones más jóvenes se registra la mayor tensión o desajuste entre nivel educacional y oportunidades en la estructura ocupacional.

Las diferencias entre los porcentajes declina regularmente con los tramos de edades en forma monótona y se invierte recién en los últimos (véase el cuadro 21). Todo esto viene a demostrar a su vez que el proceso de crecimiento de expansión diferencial de ambas dimensiones es algo que se viene produciendo en momentos anteriores al decenio considerado. Así, Chile, por ejemplo, presenta valores de diferencia de 15.2 para el primer tramo de edades, de 11.9 para el segundo tramo, de 4.8 para el tercer tramo, de 0.4 para el cuarto y de -4.9 para el último tramo.

En el año 1960 esas diferencias eran a su vez de 8.4; 8.7; 3.2 y -1.5, respectivamente. Tanto en la comparación dinámica entre los grupos de edades como en las diferencias entre 1960 y 1970 se registra entonces un incremento notorio de la "sobreeducación" en los grupos más jóvenes que tiende a agudizarse en el decenio de 1970.

El mismo comportamiento se encuentra a su vez para los otros tres países que siguen esta pauta en el año 1970. México, por su parte, si bien registra una tendencia general en sentido contrario, no se aleja de esa pauta dominante en la medida en que las distancias entre la estructura ocupacional y la estructura educacional tienden a estrecharse. En 1960 la diferencia total, sin considerar los tramos de edades era de 11.6 mientras que en 1970 alcanza a 0.4.

Por su parte Nicaragua que como se vio no sigue la pauta general, presenta una tendencia muy clara entre grupos de edades en el sentido de un crecimiento relativo mayor de la estructura educacional que de las ocupaciones medias y altas. Las diferencias por tramos de edades son -2.7, -2.8, -7.3, -9.0 y -12.9.

Queda clara, por lo tanto, a partir de estas consideraciones la gran repercusión diferencial que crea la movilidad sobre los grupos de edades y la manera en que la misma está afectando la posición en la estructura social de la sucesión de generaciones. Sin embargo, las tendencias evidenciadas en los cuadros tienen una limitación. No permiten efectuar una estimación correcta del grado de inconsistencia entre la estructura ocupacional y la educación. Es imperfecta porque sólo conocemos el porcentaje que se encuentra en los estratos medios y el porcentaje en la educación media y superior. Desconocemos, en cambio, el porcentaje de los estratos medios y altos que posee educación media y superior.

Este aspecto se registra en el cuadro 23 en el que se aprecia que el grado de "sobreeducación" es mucho más elevado que el que podría esperarse del análisis de los cuadros anteriores. En todos los países sin excepción los estratos medios y altos absorben sólo una parte de la educación media y superior y en algunos de ellos, en el decenio de 1970, esta parte se reduce a la mitad.

Sorprenden por su extraordinario distanciamiento entre ocupación y educación, Chile y Panamá (países de transición rápida en la esfera educacional), pero lo más destacado es sin duda la pauta dinámica que evidencia toda la región. En todos los países entre 1960 y 1970, se ha incrementado la proporción de educados que no tienen acceso a posiciones de clase media. Cada vez más, los estratos medios y altos registran una proporción mayor de educados, sin embargo, también entre ellos crece cada vez más el porcentaje de los que quedan fuera de las ocupaciones medias y altas. Esta pauta es común a todos los países, incluso aquellos relativamente rezagados respecto de la educación, como México, Nicaragua, Paraguay y República Dominicana.

Cuadro 23

EDUCACION MEDIA Y SUPERIOR, ESTRATOS MEDIOS Y ALTOS Y EDUCACION SEGUN OCUPACION, 1960-1970

País	1960			1970		
	<i>Estratos medios y altos</i>	<i>Educación media y superior</i>	<i>Estratos medios y altos con educación media y superior</i>	<i>Estratos medios y altos</i>	<i>Educación media y superior</i>	<i>Estratos medios y altos con educación media y superior</i>
Argentina	31.4	18.7	13.5	32.2	26.5	20.0
Brasil	14.5	8.1	6.0	—	—	—
Costa Rica	21.5	13.0	10.3	22.9	20.9	14.3
Chile	19.6	24.6	13.6	25.2	30.3	19.0
Ecuador	12.2	9.3	5.4	—	—	—
El Salvador	10.9	6.0	4.4	11.7	8.0	5.2
Guatemala	9.0	5.0	4.3	10.9	7.4	5.4
Honduras	9.6	4.7	3.7	—	—	—
México	19.9	8.3	6.1	22.4	13.0	8.5
Nicaragua	—	—	—	15.7	10.1	6.8
Panamá	16.4	22.1	11.5	21.8	27.3	15.8
Paraguay	11.8	10.7	6.5	13.8	15.8	8.8
República Dominicana	11.0	9.3	5.6	11.9	13.8	6.9
Uruguay	30.7	21.7	14.3	—	—	—

^aDatos primarios, sin ajustar la categoría "sin información".

VI. NOTAS SOBRE MOVILIDAD DEMOGRAFICA

La movilidad social y el comportamiento reproductivo presentan interacciones complejas y recíprocas. Por una parte, la posesión de cierto status, la pertenencia a determinada clase social y la movilidad social determinan pautas de comportamiento reproductivo peculiares. El mejoramiento de las condiciones de vida, de los niveles educacionales y de la salud, el grado creciente de incorporación de sectores marginales a la sociedad, al igual que la movilidad social, han tenido consecuencias sobre las tasas de mortalidad y fecundidad provocando un descenso brusco en la primera y moderado en la segunda.

Por otra parte, los diversos comportamientos reproductivos anotados influyen a su vez en la reproducción generacional de los estratos y clases sociales, y por lo tanto afectan, en el largo plazo, la movilidad intergeneracional.

El primer tipo de indagación corresponde a una temática ya clásica en los estudios demográficos, que se refiere a los factores determinantes de los niveles y tendencias de la fecundidad y mortalidad. Esta línea de investigación, entre otras, ha adquirido de hecho y de derecho su mayoría de edad. Los datos empíricos, no siempre coincidentes, y las controversias teóricas suscitadas alrededor de la relación entre estratificación social y fecundidad, si bien indican la precariedad y carácter provisional de muchos de los hallazgos, orientan también sobre el estado de avance del conocimiento, el desarrollo de los estudios y el grado de acumulación científica, que es excepcionalmente alto.¹⁰⁹

¹⁰⁹ La inexistencia de una teoría sistemática acerca de los factores determinantes de la fecundidad se manifiesta también en la controvertida identificación de las variables de estratificación social. Los resultados y hallazgos más pertinentes no permiten que se logre un consenso ni han sido confirmados posteriormente por otras investigaciones.

Si bien existe acuerdo en que las tendencias históricas en el descenso de la fecundidad se asocian al proceso de modernización, industrialización y desarrollo económico, no puede decirse lo mismo respecto de la identificación y aislación de factores mutuamente interrelacionados en formas complejas; en efecto, no se ha alcanzado aún un nivel satisfactorio de estudio del tema que puede dar respuestas consistentes.

Se sabe que la educación, principalmente, y la ocupación se relacionan negativamente con el tamaño de la familia. No tan claras son las relaciones entre la familia y el ingreso, y con respecto a la movilidad social, algunos estudios han demostrado que la movilidad ascendente tiende a que disminuya el tamaño de la familia mientras que la descendente a que se incremente. La motivación de ascenso social determina pautas reproductivas que hacen que la familia deba reducirse para lograrlo, si bien las relaciones expresadas no tienen un nivel de generalidad muy alto. Para una revisión crítica de los principales hallazgos y una bibliografía bastante exhaustiva, véanse Naciones Unidas, *The Determinants and Consequences of Population Trends*, vol. 1, Cap. IV, ST/SOA/SER.A/50, Nueva York, 1973; también sobre América Latina, la serie de trabajos publicados por CELADE sobre la base de las encuestas PECFAL-Urbano.

Por el contrario, el segundo tipo de enfoque no ha sido estudiado con igual dedicación y por ende es muy poco lo que se conoce al respecto. Se sabe, en general, que la reproducción diferencial de los estratos sociales en América Latina, tiende a incrementar la movilidad ascendente dado que los estratos superiores, por tener tasas de fecundidad más bajas, dan lugar a "vacíos" que son llenados por los estratos inferiores que se reproducen proporcionalmente más. La finalidad de este capítulo es justamente hacer un análisis de este tipo, aunque el título del mismo hace menos ambiciosa nuestra pretensión. De hecho las páginas que siguen constituyen una exploración preliminar en un tema sobre el que existen pocos antecedentes de investigación sistemática.

Nuestra hipótesis más general, permite suponer que la movilidad debida a razones demográficas para América Latina en el período que estudiamos es muy elevada. La hipótesis deriva de consideraciones teóricas y datos sobre las conocidas relaciones entre los diferenciales de fecundidad y la estratificación social.

Es bastante arbitrario determinar el grado de movilidad y calificar la movilidad como muy elevada, pues no se dispone de una medida para evaluar la magnitud de la movilidad, ni de un criterio para determinar el referente de comparación. Al respecto, requieren al menos algunas precisiones.

Tradicionalmente, como ya se señaló en capítulos precedentes, ha interesado primordialmente la movilidad estructural. Su relación con las transformaciones tecnológicas y el desarrollo económico fueron considerados como los factores estructurales de movilidad social por excelencia. De hecho, no se puede afirmar que haya existido una omisión explícita al considerar la movilidad demográfica puesto que ella aparece en análisis conceptuales y teóricos. Sin embargo, sí ha existido omisión a nivel del análisis concreto y del tratamiento de los datos empíricos. Su ausencia en los estudios sobre movilidad social ha llevado a sobrestimar implícitamente los efectos de la movilidad individual o de reemplazo y de la movilidad estructural.¹¹⁰ Ello es particularmente claro en los análisis tradicionales sobre movilidad estructural e individual que recurren a la metodología de matrices de movilidad padre-hijo. Por este motivo, interesa comparar la movilidad demográfica con la movilidad estructural y evaluar sus diferencias.

1. Algunos autores, como se señaló en el capítulo II, han llamado la atención sobre los efectos de las tasas diferenciales de reproducción sobre la estratificación social y la movilidad ocupacional. E. Sibley señaló ya hace muchos años que el proceso de movilidad social de los Estados Unidos podía atribuirse en gran medida a esa causa y que, conjuntamente con las migraciones de fines del siglo pasado e inicios del presente, constituyeron los dos factores básicos de la alta movilidad ascendente de la sociedad norteamericana.¹¹¹

Su tesis no dejó de ser relativamente heterodoxa en una cultura que aceptó como indiscutible y "evidente" las causas tecnológicas y económicas a que

¹¹⁰Para América Latina, tanto los estudios ya citados de Germani y Hutchinson postulan la influencia de factores demográficos sobre la movilidad social, si bien su reconocimiento no pasa del nivel conceptual.

¹¹¹E. Sibley, *op. cit.* afirma que "En conjunto, la inmigración y la fertilidad diferencial han contribuido más al movimiento ascendente de individuos en América Latina que el progreso tecnológico".

debían atribuirse la gran apertura y movilidad de la sociedad. La línea de estudio iniciada por Sibley fue continuada posteriormente por J. Kahl, quien sometió a prueba la influencia de los factores demográficos sobre la estratificación y movilidad social procurando demostrar que la influencia de la misma estuvo cercana a los efectos de las transformaciones tecnológicas y estructurales.¹¹²

En América Latina la referencia al problema de la movilidad demográfica aparece reiteradamente en algunos estudios de Germani y de Hutchinson y es mencionada posteriormente por otros autores, aunque no se conocen estudios que hayan procurado poner a prueba las hipótesis básicas.

Por otra parte, en América Latina, como se dijo, no existe información suficiente sobre las variables demográficas y en consecuencia no se le ha podido prestar mayor atención empírica a este aspecto. En este trabajo se propone una orientación al estudio del tema cuya finalidad consiste en elaborar hipótesis estimativas de la magnitud de su influencia sobre la movilidad social. No se pretende realizar un análisis de la movilidad intergeneracional tal como podría abordarse con datos suficientes y fiables, ni se pretende lograr una alta precisión en la estimación de la movilidad. Sin duda hay muchos problemas para lograr ese nivel deseado y será necesario dedicarles inicialmente a los mismos algunas consideraciones preliminares.

2. La movilidad demográfica pura proviene del crecimiento diferencial de los estratos. A su vez, el crecimiento de cada uno de ellos deriva de su particular composición según las variables básicas (sexo, edad, estado civil, tasa de participación económica femenina) y las tasas de mortalidad y fecundidad que se asocian a las combinaciones de estas variables. En principio, la proyección en el tiempo de cada estrato social no es diferente a cualquier proyección demográfica de cualquier otra población o segmento de ella.

Dadas ciertas condiciones ideales es posible que no exista movilidad demográfica —crecimiento proporcional de todos los estratos— o que la misma provoque una movilidad ascendente, como lo demuestran algunos ejemplos históricos.¹¹³ Para América Latina, la movilidad ascendente debida a factores demográficos se basa en las características de las variables demográficas en cada estrato y de los factores estructurales a los que se encuentran asociadas. En particular cabe señalar cuatro de ellos como los más importantes:

i) *La fecundidad diferencial y su relación con la estratificación social.* Existe una correlación negativa entre status socioeconómico y fecundidad, en términos dinámicos, por el hecho de que la reducción de la fertilidad tiende a hacerse al principio del proceso “por arriba”. Es decir, en los estratos de mayor nivel relativo comienza proporcionalmente a descender la fecundidad en forma más acentuada; algo análogo ocurre en las ciudades respecto del campo, etc. De acuerdo a la teoría del rezago cultural, el descenso del tamaño de la familia comienza a producirse entre los niveles más altos (urbanos y educados), que fueron los primeros en adoptar actitudes racionales hacia la fecundidad, mediante métodos de control de los nacimientos. Los estratos más pobres, menos urbanizados y menos educados de la población continuaron ese proceso, aparen-

¹¹²J. Kahl, *op. cit.*

¹¹³D. H. Wrong, “Trends in class fertility in Western nations”, *The Canadian Journal of Economics and Political Science*, vol. XXIV, N° 2, mayo de 1958.

temente, con considerable retraso. J. Chackiel señala, con respecto a Costa Rica, que "la evolución de la variable considerada durante 1963-1973, se ha caracterizado por un brusco descenso en sus niveles, pasando a ser Costa Rica uno de los países de más fecundidad en la región, a uno de los de nivel moderado. Este proceso de descenso parece haber afectado en un principio a las zonas urbanas, fundamentalmente de las regiones interiores del país, para luego extenderse a las zonas rurales y regiones costeras, que son las que actualmente aportarían más a esa baja de la fecundidad".¹¹⁴

ii) *La tendencia dinámica de la mortalidad.* Las diferencias de mortalidad según la estratificación social conducen a la expectativa de que los estratos más bajos del sistema sean aquellos donde se localicen los descensos más importantes en la mortalidad, en especial en las zonas rurales y estratos marginales de la sociedad urbana.

Si la afirmación es válida para la mortalidad en general lo es más aún para la mortalidad infantil. En el estudio de las Naciones Unidas titulado "Determinants and consequences population trends" figura un resumen pormenorizado de las tendencias históricas en el descenso de la mortalidad. Las variaciones y tendencias recientes en América Latina confirman la existencia de una correlación inversa entre clase social y mortalidad infantil, en que los diferenciales de mortalidad post-neonatal han sido considerablemente mayores que los correspondientes al primer mes de vida.¹¹⁵

Al margen de la controversia sobre las causas del descenso de mortalidad (no se sabe con certeza si obedece principalmente a avances tecnológicos en la prevención y control de las enfermedades, expansión de servicios médicos, etc., o bien a modificaciones generales en los niveles económicos y nutricionales), lo cierto es que el descenso de la mortalidad general y de la mortalidad infantil al igual que el incremento de la esperanza de vida son diferentes en los distintos estratos sociales, lo cual crea una tendencia a la disminución de los niveles de mortalidad desde abajo hacia arriba.

iii) *La composición por edades de la población en cada estrato.* Como se ha señalado en diversos estudios demográficos, cuando más bajo es el nivel socioeconómico, mayor será el potencial de reproducción, debido a la composición por edades de su población. Este aspecto ha sido destacado en otro marco analítico como uno de los principales efectos de inercia que tiene la composición por edades en relación con las políticas de reducción de la fecundidad.¹¹⁶

¹¹⁴J. Chackiel, *La fecundidad y la mortalidad en Costa Rica, 1963-1973*, CELADE, Serie A, Santiago de Chile, septiembre de 1976, p. 45.

¹¹⁵Naciones Unidas, "Determinants . . .", *op. cit.*, 1973.

¹¹⁶C. Miró, "Temas de población: puntos de vista divergentes", en *Notas de Población*, CELADE, año II, vol. 6, diciembre de 1974. "Enfrentada a esta situación y tal vez preocupada por la veloz multiplicación actual de la humanidad, una persona ajena a la demografía ingenuamente podría preguntar por qué no detener de manera inmediata el crecimiento demográfico. Simplemente, porque no puede hacerse. La actual estructura por edad de la mayoría de la población mundial conlleva un potencial implícito de crecimiento tal que, aun cuando haya reducciones muy drásticas de los niveles de fecundidad —cambio que, por lo general, no parece plausible por el momento— la población tardará aun varias décadas antes de alcanzar un nivel estacionario".

iv) *La creciente participación económica de la mujer en ramas de actividades modernas y la relación existente entre participación económica femenina y el descenso de la fecundidad.* Numerosos estudios han demostrado la existencia de una relación inversa entre el tamaño de la familia y la tasa de participación femenina en la fuerza de trabajo. Sin embargo, otros estudios no han arribado a conclusiones semejantes, obligando a reconsiderar la hipótesis original o a postular hipótesis alternativas. Como se sabe, la relación inversa entre participación femenina en la fuerza de trabajo y fecundidad es más fuerte en los países industrializados que en las naciones en desarrollo. También la relación parece ser más fuerte cuando se trata de la participación de la mujer en trabajos asalariados que en trabajos por cuenta propia.

Al parecer es esencial al respecto considerar la rama de actividad y el tipo de actividad a la que se incorpora la mujer. Trabajos en el sector primario, actividades de tipo artesanal, actividades en el servicio doméstico y en general actividades tradicionales, no parecen generar los mismos efectos sobre el descenso de la fecundidad que actividades "modernas" como son las asalariadas de tipo no manual o manual. Según un estudio reciente del PREALC, existe en Latinoamérica una expansión de la población económicamente activa femenina concomitante con un relativo descenso del porcentaje de mujeres en la agricultura. A su vez, cuando se toman en cuenta las ramas no agrícolas, más del 50% de la fuerza de trabajo femenina pertenece al sector de servicios, y dentro de él, al servicio doméstico, es decir, más de una tercera parte de la población económicamente activa.¹¹⁷

Por último, la administración pública y el servicio social apenas alcanzan a absorber un 15% de la población económicamente activa femenina en actividades no agrícolas.

Si, como se ha visto en capítulos precedentes, la tendencia a la salarización también comprende la fuerza de trabajo femenina y supone el descenso de la participación en actividades tradicionales, la incidencia de la ocupación de la mujer sobre la fecundidad tiende a incrementarse no precisamente por la simple expansión de la población económicamente activa, sino por la alteración en su composición interna.

Considerando en conjunto los cuatro factores y a manera de síntesis, se podría postular la siguiente hipótesis muy general sobre el momento de iniciación del crecimiento de los diferenciales: cuanto más alto es el status socioeconómico, se reduce más proporcionalmente la tasa de fecundidad, disminuye menos la mortalidad, la estructura de edades es más envejecida, y la población económicamente activa se compone de una mayor proporción de mujeres en actividades económicas modernas. Estos cuatro factores obviamente están interrelacionados y sus efectos sobre la movilidad demográfica no son equivalentes ni independientes.

Por otra parte, existen hipótesis alternativas respecto de las que esta relación puede no verificarse. Por ejemplo, en los estratos ocupacionales más altos (clase alta) se registran con frecuencia tasas de fecundidad bastante más elevadas que en los estratos medios (relación de curvilinealidad). El comporta-

¹¹⁷ PREALC, *Participación laboral y condiciones salariales de la mujer en América Latina, Estados Unidos y Canadá*, documento de trabajo, PREALC/121, marzo de 1978.

miento reproductivo de las clases altas de América Latina parece haber seguido efectivamente la tendencia histórica que se registra en los países hoy desarrollados, esto es, un descenso de la fecundidad inferior al que experimentan las clases medias y medias altas.

De cualquier forma, estas precisiones son útiles sólo para llamar la atención sobre el carácter general y primario de la hipótesis formulada, dado el escaso volumen numérico de las clases altas que no llega a ser significativo como para alterar la tendencia general.

También en otras situaciones, como cuando se trata de países que han reducido considerablemente sus niveles de fecundidad, el descenso de la misma en los estratos más altos parece alcanzar valores mínimos. En estas condiciones, se hipotetiza que la dinámica de los diferenciales de fecundidad ("reducción por arriba") no tiene la misma importancia que en los países de nivel intermedio de transición y que gradualmente tiende a invertirse ("reducción por abajo").¹¹⁸ Por lo tanto, al formularse la hipótesis inicial de manera más compleja, puede proponerse a partir de esta última consideración, la existencia de un proceso discontinuo en que la movilidad alta por razones demográficas coincide con el punto de mayor "transición demográfica", y la más baja, con los extremos presentados por sociedades cuyos diferenciales son muy reducidos, ya sea porque están completando el proceso o recién iniciándolo.

En consecuencia, la forma hipotética de la relación entre el grado de reducción de la fecundidad y la movilidad por razones demográficas adquiriría la forma de una U invertida. No obstante, cabe suponer que esta relación tendría lugar solamente cuando se está en presencia de unidades cuyo rango de variación de la fecundidad sea lo suficientemente amplio como para incluir situaciones de extremo rezago, es decir, de un comportamiento extremadamente tradicional con altas tasas de fecundidad y bajos diferenciales. En América Latina, claramente no se registran situaciones de este tipo; en mayor o menor grado todos los países y en particular sus clases medias y medias altas son partícipes de un movimiento de modernización relativo. En estas condiciones, que corresponden a una transición relativa, la forma de relación que podría esperarse sería más bien de una J invertida, ya que probablemente corresponda mejor a la situación que registra la región.

Por último, si se tomaran unidades con un alto grado de transición, cabría esperar solamente una relación positiva entre ambas variables.

Desafortunadamente, no contamos con suficientes unidades como para fijar el modelo de las tres relaciones propuestas. Sin embargo, de acuerdo con lo expuesto se puede esperar: a) una relación curvilínea (J invertida) para todos los países considerados y para la movilidad total (todo el país, tres estratos), y b) una relación positiva cuando se considera solamente la movilidad demográfica urbana.

¹¹⁸ Históricamente, como lo señala D. H. Wrong (*op. cit.*, 1958), el descenso del número de hijos en el período moderno obedeció al comportamiento de ciertas clases, en particular las clases medias (funcionarios, empleados de comercio, etc.). En América Latina la tendencia al descenso de la fecundidad según la estratificación social comprende un primer período en el que los diferenciales tienden a incrementarse, debido a la reducción del tamaño de la familia en las clases medias, medias altas y urbanas manuales de nivel alto. Posteriormente, cuando la reducción de la fecundidad está muy avanzada, las clases bajas marginales y el campesinado comienzan a aproximar sus niveles acortando los diferenciales.

3. La metodología utilizada en el trabajo es relativamente simple y no requiere la introducción de supuestos adicionales cuando se cuenta con información suficiente. Si se conocen la distribución de la estructura ocupacional en dos etapas, t_1 y t_2 , el período aproximado de sustitución de una generación por la siguiente, y los diferenciales de reproducción de cada estrato ocupacional, se proyectan las tendencias de t_1 y t_2 , obteniéndose una *distribución teórica* de la forma en que se habría transformado la estructura ocupacional por razones exclusivamente demográficas. Posteriormente, si se compara la distribución teórica con la real (t_2), el resultado que se mide por la diferencia de ambos corresponde a la movilidad "estructural", sumada a la movilidad "demográfica". Puesto que es fácil conocer la movilidad estructural, basta abstraer ésta para obtener la movilidad demográfica pura.

Las principales dificultades que se presentan al seguir paso a paso este método derivan de que:

a) no se dispone de distribuciones de la movilidad estructural para un período extenso; el más próximo es de 20 años (1950-1970); aun así, se presenta otro tipo de problemas;

b) las tasas de fecundidad diferencial para los estratos sociales no se conocen de manera fiable para el comienzo del período de 20 años (1950), y aun para 1960 no se cuenta con estudios suficientes que abarquen toda la región. Existen datos sobre la fecundidad para las capitales y algunas zonas rurales (PECFAL-Urbano y Rural y Censos de Población) pero no para las zonas urbanas.

c) el grado de desagregación de la información sobre fecundidad no es suficientemente completo como para permitir proyecciones plenamente satisfactorias.

En conjunto estas dificultades obligan a establecer una serie de supuestos y precisiones. Cuando se estima la movilidad demográfica para el período de 10 años es obvio, por lo tanto, que no se está midiendo la reposición de una generación por otra. Lo que en realidad se mide es un factor que está repercutiendo en algunos grupos de edades pero no en toda la población económicamente activa. J. Kahl, en su trabajo ya citado estableció como supuesto implícito que 30 años es el período de reposición de una generación por otra. O. D. Duncan por su parte, demostró fehacientemente que ello no es así.¹¹⁹ En este trabajo no cabe suponer, por lo tanto, que la comparación sobre un período de tiempo determinado (30 años) de las dos estructuras ocupacionales pueda equivaler a los cambios intergeneracionales que presentan las tablas de movilidad padre-hijo. Adoptamos la hipótesis de que en una década la reposición intergeneracional afecta aproximadamente a una quinta parte de la población económicamente activa, supuesto que se basa a su vez en la estimación promedio de 50 años de vida activa para la composición de la PEA.

Con respecto a las estimaciones de la fecundidad diferencial, el problema principal es, como ya señalamos, la insuficiente información. No existe para

¹¹⁹O. D. Duncan, formula una crítica muy pertinente, demostrando que por razones demográficas la *sucesión de cohortes* no se ajusta perfectamente a una *procesión de generaciones*. De todas formas el problema del análisis de Kahl deriva de su interés por relacionar la movilidad "estructural" con la movilidad "individual", pero en nuestro análisis no existe ningún supuesto de procesión de generaciones.

todos los países de América Latina este dato ni se cuenta con una clasificación ocupacional suficientemente desagregada. La fuente documental más importante son por los resultados de PECFAL (urbano y rural), aunque no debe olvidarse que fueron necesarias nuevas tabulaciones y ciertas estimaciones adicionales a partir de diversas fuentes.¹²⁰

El cuadro 24 representa la estimación de un modelo de movilidad ocupacional por razones demográficas referido a algunos países de América Latina para los cuales se contaba con información suficiente sobre las tasas de fecundidad.

Se ha eliminado intencionalmente del cuadro la categoría residual "otras", con el fin de simplificar los cálculos. A la vez se ha reducido el número de categorías a tres solamente:

- I. Estratos altos y medios urbanos;
- II. Estratos bajos urbanos;
- III. Estratos bajos rurales.

La parte B del cuadro 24 indica la movilidad por razones de reproducción diferencial. Así, por ejemplo, si se considera el caso de Venezuela, existiría un 5.3% de movilidad ascendente provocada por razones "demográficas", constituida por el desplazamiento desde ocupaciones bajas urbanas hacia las medias y altas, y un total de movilidad equivalente a un 6.4% de movilidad entre los estratos bajos rurales y los estratos bajos urbanos.

Cuadro 24
MOVILIDAD DEMOGRAFICA Y ESTRUCTURAL EN NUEVE PAISES
DE AMERICA LATINA, 1960-1970

	Argen- tina	Bra- sil	Chile	Colom- bia	Costa Rica	Guate- mala	Méxi- co	Pana- má	Vene- zuela
A. Movilidad estructural									
I. Estratos altos y medios	1.6	8.0	6.9	5.3	2.1	-0.5	3.4	3.0	8.7
II. Estratos bajos urbanos	0.2	-0.9	-0.7	-0.1	5.9	3.5	2.7	-0.2	0.0
III. Estratos bajos rurales	-1.8	-7.0	-7.3	-4.9	-8.0	-3.0	-8.3	-6.3	-7.3
B. Movilidad demográfica									
I. Estratos medios y altos	0.6	4.7	3.9	6.0	5.0	4.5	6.5	5.8	5.3
II. Estratos bajos urbanos	4.0	7.3	6.5	3.8	9.2	10.7	6.4	14.1	6.4
III. Estratos bajos rurales	-4.6	-14.5	-12.7	-10.9	-14.2	-15.2	-11.7	-18.7	-13.3

¹²⁰C. Miró y W. Mertens, *op. cit.*, p. 16, cuadro 8; R. Carleton, *op. cit.*; V. Rodríguez, *op. cit.*; A. Lattes, *op. cit.*; L. Tabah y R. Samuel, *Resultados preliminares de una encuesta de fecundidad y de actitudes relativas a la formación de la familia en Santiago de Chile*, CELADE, 1960; J. Chackiel, *op. cit.*, 1976, y B. De Janvry y A. M. Rothman "Fecundidad en Buenos Aires: informe sobre resultados de las encuestas de fecundidad en el área de capital y Gran Buenos Aires", 1964, CELADE, Serie A, N° 132, Santiago de Chile, 1975.

Del cuadro analizado pueden derivarse las siguientes observaciones:

a) La movilidad demográfica es más elevada que la movilidad estructural en todos los países considerados. Existen sin embargo variaciones significativas que provienen principalmente del grado de "transición demográfica" alcanzado por cada sociedad.

b) La gran distancia que distingue las tasas registradas en la ciudad y en el campo, se manifiesta en las elevadas cifras de movilidad desde el sector rural bajo hacia los sectores urbanos, y dentro de éstos prioritariamente hacia los estratos manuales.

c) Los estratos intermedios pierden por un lado parte de sus contingentes, que se incorporan a los 'vacíos' dejados en el estrato medio y alto, y por otro lado, reciben cierta proporción de los que ascienden desde los estratos rurales.

d) Las características demográficas de los estratos urbanos influyen, a su vez, en la captación variable de la expansión de los sectores bajos rurales. En algunos países las tasas de reproducción diferencial entre los estratos medios y altos y los estratos bajos urbanos provoca una movilidad reducida en los primeros (Costa Rica con 3.9), mientras que en otros (México, por ejemplo), la movilidad hacia los estratos medios y altos es equivalente a la que se produce hacia los estratos bajos urbanos (6.5 y 6.4, respectivamente).

e) Las hipótesis enunciadas se confirman cuando se relacionan las tasas de movilidad demográfica (cuadro 24) con indicadores de fecundidad (gráfico 16).

La movilidad demográfica tiende a incrementarse en la medida en que desciende el nivel de fecundidad global de la sociedad, pero ello ocurre hasta cierto punto en que la relación se invierte.

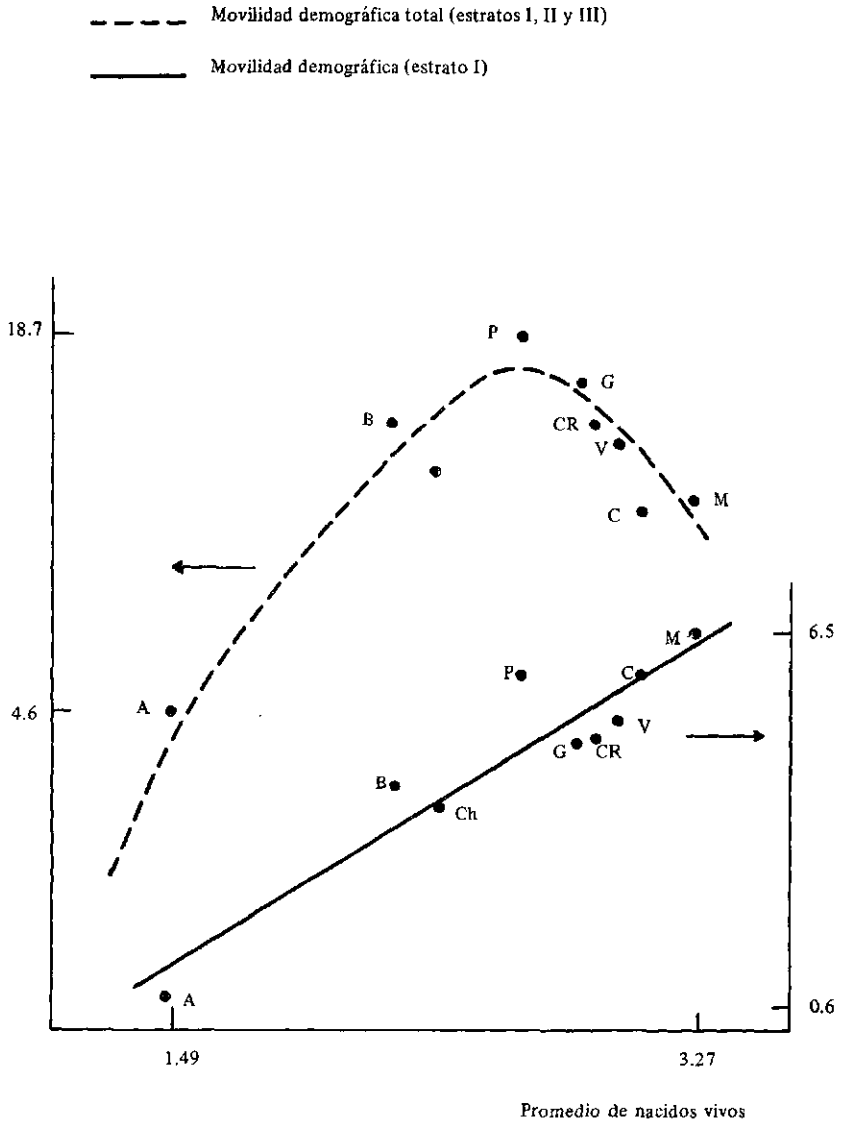
En el mismo gráfico se expresan las relaciones a partir de los datos de PECFAL para la movilidad demográfica y de PECFAL-Urbano para el número medio de nacidos vivos. Esta última no es la mejor medida, pues la caracterización de países se hace por índices de sus capitales, pero sí es la mejor que puede extraerse de los estudios PECFAL. Su posible utilidad descansa en el supuesto de que existe una relación estrecha entre el nivel global de fecundidad y la fecundidad en las capitales.

Una relación semejante puede hallarse al relacionar la movilidad demográfica con la tasa bruta de reproducción que registran las Naciones Unidas para el comienzo del decenio de 1960. También en este caso, la medida es imperfecta, dado que las estimaciones no son del todo confiables, si bien ofrecen una prueba adicional para la hipótesis.

Por otra parte, resulta interesante verificar que la forma de una J invertida que adquiere la relación para la movilidad global no se da para la movilidad hacia el estrato ocupacional más alto, en el que se registra una relación rectilínea positiva.

Si la región continúa experimentando un descenso de sus niveles de fecundidad y se mantienen constantes o de escasa relevancia otros factores, cabe esperar que la mayor parte de los países incrementen aún más sus tasas de movilidad demográfica. En esa situación están México, Colombia, Venezuela, Costa Rica y Guatemala, y entre los nueve casos analizados Panamá parece haber alcanzado el nivel más alto de movilidad demográfica —cercano al punto de inflexión— en tanto que Chile, Brasil y Argentina están comprendidos en la relación positiva de curva. No sorprende la posición de Argentina y Chile, en cambio sobre la del Brasil no tenemos una explicación satisfactoria.

Gráfico 16
 MOVILIDAD SOCIAL POR RAZONES DEMOGRAFICAS
 Y NUMERO DE HIJOS NACIDOS VIVOS



Conocida la similitud de comportamiento demográfico de éstos con otros países no incluidos en el análisis, resulta plausible postular que la mayor parte de los países de la región todavía no han alcanzado sus niveles máximos de movilidad demográfica.

Sintetizando los principales resultados del cuadro 24 y gráfico 16, conviene señalar la importancia de la movilidad demográfica y su influencia en la capacidad de la estructura social para crear nuevos canales de ascenso social. Si la movilidad vertical constituye, como se ha indicado con frecuencia, uno de los mecanismos más importantes de integración social, los factores demográficos, y en particular los diferenciales de fecundidad, parecen jugar un papel más importante en esta función integradora de lo que se ha supuesto habitualmente.

El problema de la integración social no puede reducirse sin embargo, a una evaluación tan simple. Si bien es cierto que la reproducción diferencial produce movilidad ascendente, también las altas tasas de fecundidad rural o la registrada en ciertos estratos urbanos bajos, genera a su vez el conocido problema de absorción ocupacional por parte de la estructura productiva. Es probable, sin embargo, *si nos atenemos a los resultados encontrados, que las consecuencias disociadoras causadas por la violenta explosión demográfica que se produce en los niveles socioeconómicos bajos tenga como mecanismo compensatorio la movilidad vertical ascendente provocada por factores demográficos.*

Por otra parte, estos resultados llaman la atención sobre las consecuencias que tienen procesos que, como el de movilidad estructural o demográfica, se agotan a partir de cierto punto y culminan en una inmovilidad casi total. En esas circunstancias (como lo prueba la situación de la Argentina, cuya movilidad ascendente debido a ambos factores es mínima), parece legítimo orientar la indagación de la movilidad social destacando otros factores determinantes. ¿Qué sucede cuando se agotan ciertos mecanismos de movilidad demográfica y estructural? No sabemos por ahora si efectivamente la movilidad por reemplazo (el grado de permeabilidad de la estructura social) logra, por la vía sustitutiva, mantener una "suficiencia dinámica" que asegure la meta dominante de ascenso social. O bien, si en esas circunstancias las rigideces se manifiestan con todo vigor. O aún, si Argentina y Chile, (y tal vez Uruguay) están reflejando un proceso que seguirán los demás países.

Estas y otras interrogantes podrían indicar una línea muy promisoriosa de estudios dirigidos a evaluar la situación de los países del "estrato alto latinoamericano". Su análisis no cabe, sin embargo, dentro de nuestros objetivos y posibilidades. De todas formas, para progresar en el desarrollo de este capítulo, sería necesario disponer de mayores conocimientos sobre las variables demográficas según niveles socioeconómicos, y más importante aún, conocer las tendencias dinámicas que sigue la transformación de las mismas. Este aspecto parece estar bastante alejado por ahora de los intereses de los científicos sociales que estudian la estratificación en América Latina.

Por lo pronto, con respecto a las tendencias futuras todo parece indicar que la reducción de las tasas de natalidad para la mayor parte de los países de la región seguirá las líneas de la estratificación social, pudiendo esperarse que las diferencias según estrato ocupacional tiendan a hacerse más marcadas. Es igualmente, probable, por otra parte que a lo anterior se sumen otras dimensiones de la estratificación social que han demostrado mayor poder de discriminación

sobre las tasas diferenciales de fecundidad. (Por ejemplo, los niveles educacionales de la mujer, que evidencian ser el factor más explicativo de la varianza de esas tasas.)

De hecho todos los trabajos conocidos sobre la relación entre la fecundidad y la estratificación social indican que el "número medio de hijos nacidos vivos" varía con mayor amplitud para la educación que para la ocupación.¹²¹ Si se agrega a ello el rápido y explosivo crecimiento de la educación media y superior en la región, y el hecho de que el nivel de instrucción aumenta en mayor proporción en las mujeres que en los hombres, pueden preverse cambios importantes en las tendencias futuras de los diferenciales de fecundidad por clases sociales.

4. Finalmente, cabe agregar que los resultados aquí expuestos, con todas las reservas pertinentes referidas al carácter estimativo de las tasas, no expresan plenamente la magnitud de los cambios ocurridos y subestiman a veces y otras sobrestiman una parte de ellos. Entre los factores que tienden a subestimar la movilidad ascendente se cuentan: a) que se considere como base de las proyecciones de fecundidad el tramo de 40 a 49 años, criterio que corresponde a una hipótesis conservadora; b) que no se tomen en cuenta los efectos de la mortalidad, dado que su descenso afecta en mayor proporción a los estratos más bajos.

Respecto de los factores que tienden a sobreestimar los cambios, cabe señalar que: a) ellos provienen de la adopción de tasas de fecundidad para capitales que están por debajo de las tasas de fecundidad en las zonas urbanas de menor dimensión; y b) se supone la existencia de una alta endogamia dentro de las clases. Como se sabe la endogamia no es perfecta y los matrimonios o uniones endogámicas tienden a registrar tasas de fecundidad un tanto más bajas que las registradas en los matrimonios o uniones entre diferentes clases.¹²²

Solamente con el propósito de corroborar el grado de error que se pueda estar introduciendo con los supuestos adoptados, hemos reconstruido los porcentajes de movilidad demográfica de un país, Costa Rica, adoptando tasas de fecundidad variables según se trate de la *capital* o de los medios *urbano* y *rural*. Los resultados son algo diferentes que los indicados en el cuadro 24. Para los tres estratos se alcanzan cifras de 4.0, 6.1 y -12.4, valores que se diferencian poco de las cifras iniciales (5.0, 9.2 y -14.2). Es probable, por lo tanto, que un ajuste más preciso de las estimaciones, en la hipótesis de que pudiera efectuarse para todos los países, indicara cifras un tanto más bajas que las encontradas. De todas formas, no parece que esta reducción de las tasas pueda variar significativamente las conclusiones sustantivas del análisis. Por último, cuando afirmamos que en el decenio considerado se produjo un ascenso de parte de la población por razones demográficas, se están subestimando otros desplazamientos que permanecen inadvertidos en la agrupación de las tres categorías ocupacionales. Es bien sabido que cuanto más niveles o "escalones" se emplean en la categorización de la estratificación social, aunque sea menos importante el desplazamiento, se incrementa el monto general de movilidad.

¹²¹ C. Miró y W. Mertens, *op. cit.*, cuadro 7, p. 13. Igualmente en los cuadros elaborados por OMUICE (1960) se evidencia la importancia de la educación. Véase, *Boletín del Banco de Datos* de CELADE N° 6, cuadro 32, noviembre de 1974.

¹²² P. H. Hass, *Maternal employment and fertility in metropolitan Latin America*, Duke University, tesis de doctorado, 1971.

VII. CONCLUSIONES

Uno de los objetivos de este trabajo ha sido poner de manifiesto el dinamismo que caracterizó el proceso de cambio en la región y destacar sus consecuencias sobre la movilidad social. No parece ahora pertinente reiterar las conclusiones a las que se ha llegado en los capítulos precedentes, aunque puede ser interesante señalar algunas consecuencias para el futuro.

Los cambios evidenciados por la movilidad estructural en América Latina demuestran la presencia de canales de movilidad social y, por lo tanto, un grado creciente de incorporación de las personas a los frutos de la modernización y del desarrollo económico.

La movilidad generada por los factores estudiados —tecnológicos, expansión del estado, modernización de la estructura ocupacional, efectos demográficos y expansión del sistema educacional— podría indicar, en una primera instancia, la existencia de efectos integrados que facilitan una incorporación cada vez mayor al sistema social.

Al término del decenio de 1960, esta situación se traducía en una amplia gama de situaciones dentro de la región según el avance relativo de cada país dentro del proceso de transformación económica y social. Algunos países dan indicios durante ese período de que el presente proceso de movilidad estructural está cumpliendo su ciclo y en cierta forma se está agotando; otros, en cambio, se encuentran en una etapa de modificaciones aceleradas y sorprenden por su dinamismo; por último, un tercer grupo de países presenta rasgos de cierta inmovilidad relativa que los aleja cada vez más de los países más avanzados. Todas estas características, por otra parte, pueden hacerse plenamente extensivas a la movilidad de origen demográfico.

No obstante estas reflexiones, al analizar el proceso de movilidad desde una perspectiva multidimensional (entendiéndose por ella la consideración conjunta de las diferentes dimensiones de la estratificación social), cabe plantear una nota escéptica sobre el carácter integrador de la movilidad en la región.

El hecho de que la modernización social se adelante a la estructura productiva provocando una asincronía marcada entre los órdenes de la estructura social ha generado fuertes tensiones estructurales determinadas por el distanciamiento creciente entre aspiraciones y posibilidades de satisfacerlas. Es más fácil tener acceso a los frutos de la modernización que a los del crecimiento económico, y esa pauta no deriva de asincronías transitorias propias de cualquier proceso de cambio, sino que constituye una determinada característica estructural, consecuencia del estilo de desarrollo dominante.

Las modificaciones en la composición sectorial de la fuerza de trabajo, la expansión del sistema educativo y la rigidez de los ingresos registrados durante el decenio dejan planteadas algunas interrogantes respecto a la continuidad del proceso en los decenios futuros. ¿En qué medida pueden continuar ampliándose algunos órdenes institucionales y cuáles son los límites de su crecimiento? ¿Has-

ta qué punto puede soportar la estructura social un alto grado de inconsistencia entre aspiraciones y satisfacción? Agotados determinados mecanismos que generan movilidad ascendente ¿cuáles son los otros canales posibles y en qué medida aparecen en la región? ¿Son aplicables a la dinámica del proceso registrado, determinadas concepciones sobre el aburguesamiento de la clase obrera, o se manifiesta, por el contrario, una proletarianización de las clases medias?

No todas estas interrogantes tienen respuesta satisfactoria, ni pretenden dejar planteados todos los aspectos que sugiere el trabajo. Más bien se orientan a ordenar ciertos aspectos que se enuncian a continuación.

a) El cambio de la composición sectorial de la producción parece seguir un proceso sistemático para la región, cuyas variaciones derivan de la posición que cada país ocupa en el sistema estratificado de países latinoamericanos. Es probable, por lo tanto, que sigan registrándose disminuciones regulares e intensas en la fuerza de trabajo ocupada en el sector primario y que se tienda a una conformación sectorial con reducido volumen en este sector a semejanza de los países latinoamericanos de desarrollo más temprano.

El sector secundario no parece mantener una absorción equivalente y su tendencia indica diferentes pautas según los países. De todos modos, la regularidad encontrada señala un crecimiento mucho más reducido que la proporción de la fuerza de trabajo expulsada del sector primario.

Las tasas de incremento de los estratos medios y altos son extraordinariamente elevadas para el corto período considerado, y, como se expone en el análisis del capítulo IV, no parece posible que se puedan mantener al mismo ritmo dada su estrecha asociación con el grado de desarrollo económico y las limitaciones que éste les impone consistente en un bajo grado de autonomía de la estructura ocupacional en relación a la estructura productiva. Aunque se admitiese un alto crecimiento del producto interno bruto, subsistiría la duda sobre la posibilidad de mantener estas elevadas tasas al comparar lo que ocurre en las sociedades más desarrolladas.

Los incrementos de los estratos medios y altos (entre un 30 y un 50%) que registran los países con mayor dinamismo haría que éstos, en sólo dos decenios, y siempre que se mantuvieran estas tasas, alcanzasen niveles superiores a muchos países desarrollados. Aunque ello sea manifiestamente imposible, su probable ocurrencia supondría de todos modos un grado de tensión muy pronunciado entre la estructura productiva y la estructura ocupacional.

El origen de estos agudos incrementos proviene de procesos muy diversos: crecimiento industrial, inversiones estatales, captación de recursos de la producción del petróleo, etc., como lo ejemplifican los casos de Brasil, República Dominicana y Venezuela, respectivamente, pero en todos los casos se advierte una marcada desproporción entre el escaso volumen relativo de la fuerza de trabajo que absorbe el sector secundario en actividades manuales y el volumen de los estratos medios y altos. Los países que se están aproximando rápidamente a volúmenes de los estratos medios y altos semejantes a los de los países más desarrollados, muchas veces no alcanzan a tener la mitad de la fuerza de trabajo de éstos en el sector secundario manual.

No puede saberse por el momento, con algún grado de certeza, si ésta es una configuración de la pirámide ocupacional de América Latina propia de sociedades de nueva industrialización. Argentina parece desconfirmar una hipóte-

sis de este tipo al aproximarse a estructuras sectoriales de la producción muy semejantes a la de los países de mayor desarrollo, aunque como se ha visto, constituye un caso atípico. Por su parte, los procesos en Brasil y Venezuela son los que ilustran con mayor nitidez el caso contrario.

En síntesis, el modelo de movilidad estructural dominante en la región está configurado por las siguientes pautas: importante reducción de actividades primarias, estabilidad de las actividades urbanas de bajo nivel y crecimiento de los estratos medios y altos. Como es obvio este sistema requiere un constante crecimiento de estos últimos como condición necesaria para el mantenimiento de altas tasas de absorción de las fuerzas de trabajo expulsadas del sector primario. Otra alternativa sería la expansión de un sector medio rural (burguesía rural), pero no se registra ningún indicio de que ello haya ocurrido. La existencia de un límite al crecimiento de los sectores medios y altos dejaría planteado un grave problema de absorción ocupacional futura.

b) El adelanto del sistema educacional con respecto a la estructura productiva genera lo que se ha denominado "devaluación de la educación", que significa que la inversión educacional tiene que ser cada vez más alta para que pueda obtener los mismos niveles ocupacionales o de ingresos; en otras palabras, que las compensaciones o gratificaciones derivadas del acceso a niveles educacionales más altos son cada vez menos distantes de las que reciben los menos educados.

Las consecuencias de la devaluación de la educación se ven parcialmente contrarrestadas por ciertos efectos neutralizadores, en particular, por la redefinición del equilibrio entre la estructura ocupacional y educacional, que por tratarse de un equilibrio móvil tiende a crear nuevas correspondencias entre ambas órdenes aunque siempre en sentido ascendente.

De todas formas, este proceso no tiene, por lo menos en apariencia, la suficiente fuerza como para neutralizar los efectos de la creciente insatisfacción, ni llega a legitimar un nuevo equilibrio que requiere mayor inversión en materia educativa. Si es válido lo señalado para la relación entre la educación y la estructura ocupacional, lo es en mayor medida aun para su relación con los ingresos.

c) La devaluación de la educación se manifiesta en la estructura productiva por un escaso aprovechamiento de los recursos humanos. Existe, en grado creciente, una mayor inadecuación entre los niveles y tipos de conocimientos y las necesidades ocupacionales.

La expansión del período de escolaridad secundaria y superior y el énfasis otorgado a las carreras tradicionales y de formación humanista contribuyen a crear altos niveles de subutilización de mano de obra. El hecho de que se registren porcentajes crecientes de educación universitaria en actividades administrativas bajas o niveles de enseñanza media en actividades de servicio indica un incremento de la subutilización de los recursos humanos disponibles. Desde el punto de vista social, sus consecuencias se traducen en niveles de productividad económica más reducidos que los correspondientes a la inversión realizada por la sociedad a través del sistema educacional, cuando no en la pérdida total de los recursos por la emigración de profesionales calificados.

d) El hecho de que los órdenes institucionales de la sociedad se expanden en forma diferencial de acuerdo con la relación costo-beneficio más favorable

—no sólo en términos de recursos económicos sino también políticos— hace que el proceso de modernización de la estructura ocupacional vaya acompañado de crecientes grados de inconsistencia, tanto en términos de “sobreeducación” y “sobreurbanización” relativas como también en la relación entre los ingresos y el resto de las dimensiones de la estratificación.

En ese sentido, los efectos integradores que parecen derivarse de la expansión aislada de cada orden institucional —puesto que asegurarían movilidad ascendente— se vuelven factores desintegradores cuando son considerados en su conjunto. Así, los patrones de cambio de la región indican que durante determinado período, las dimensiones de la modernización pueden absorber presiones de ascenso social, pero que las mismas culminan en nuevos perfiles de status que en un momento posterior redefinen las formas del potencial político y el tipo de conflicto sociopolítico. Tanto la expansión educacional como el crecimiento de los estratos medios —en particular los sectores de la burocracia— han afirmado pautas de gratificación diferida, que se caracterizan por la aceptación de un estado de cosas desfavorable en función de una expectativa futura de mejoramiento. El proceso anotado tiende a tornar sumamente integrativa la fase de expansión de las dimensiones de la modernización social, pero en el largo plazo, y agotadas las posibilidades de mantener un equilibrio razonable entre las aspiraciones y su satisfacción, se traduce en una acumulación de tensiones.

e) En los extremos de la estratificación social —clase baja y alta— los efectos de la inconsistencia son más débiles, pero el desajuste entre la ocupación, educación e ingresos se hace más manifiesto en el tramo intermedio. Ya se ha visto que el proceso afecta a todos los estratos, y los que con mayor intensidad experimentan las consecuencias de la tensión estructural son los estratos medios inferiores y el sector de profesionales dependientes. Numéricamente, este último fue uno de los que experimentó mayor crecimiento constituyendo un volumen relativo considerablemente alto en la fuerza de trabajo durante el decenio de 1970. En algunos países, de cada cuatro personas ocupadas una pertenece a alguno de estos dos estratos, y si se considera la población con mayor índice de participación política (por ejemplo, urbana o residente en las capitales) esa proporción indica que de cada tres personas ocupadas una pertenece a esos estratos. La situación señalada se registra no sólo en aquellos países que experimentaron los efectos de la burocratización temprana, como Argentina y Uruguay, sino también en los de transición más reciente, como Chile, Costa Rica, Panamá y Venezuela.

Como se trata de sectores que tienen acceso a ocupaciones no manuales, con altos niveles educacionales pero bajos ingresos, estos estratos podrían ser concebidos de hecho como una subclase de “proletariado de clase media”. Su inserción en la estructura social y probablemente el tipo de lealtades que generan están signados por una ambivalencia básica derivada de su pertenencia a las clases medias, en términos ocupacionales y educacionales, y por un acceso muy limitado a niveles de ingresos acorde a las mismas. Sin embargo, otras hipótesis alternativas podrían oponerse a esta idea de la existencia de un “proletariado de clase media”, muchas de las cuales están de hecho incorporadas a esta problemática; por ejemplo la hipótesis del aburguesamiento de los sectores de clase baja o de la proletarianización de la clase media inferior.

La hipótesis del aburguesamiento ha propuesto que la distinción manual-no manual tiende a desaparecer en virtud de la aproximación gradual de los estratos manuales especializados y de más alto nivel hacia la clase media (ingresos, seguridad social, interacción, etc.), que se manifiesta en la absorción cada vez mayor de valores de clase media por parte de dichos estratos. Por otro lado, se ha argumentado que los estratos no manuales se vuelven cada vez más semejantes a las clases bajas y sectores obreros.

Ninguna de estas hipótesis parece tener apoyo empírico si nos atenemos a los resultados de la investigación. Los elementos necesarios para verificar o rechazar cualquiera de estas hipótesis deberían tener ciertamente el respaldo de estudios sobre identificación y orientación ideológica, clase social, comportamientos políticos y valores, etc., que, por el momento, para América Latina no existen en forma suficiente como elementos de prueba en un sentido u otro.

En todo caso, y aun admitiendo que en ciertas sociedades y para ciertos segmentos reducidos de los estratos ocupacionales pueden operar fenómenos de aburguesamiento o proletarización, las tendencias más generales indicadas en este estudio no ofrecen un apoyo sólido para adoptarlos como tendencia dinámica definida.

Además tampoco existen comprobaciones suficientes que justifiquen las hipótesis de lo que se ha denominado "*middle mass*" o las proposiciones de Dahrendorf y Greiger en el sentido de una dicotomización creciente entre los que tienen acceso a la autoridad organizacional y burocrática y los que quedan al margen de ella, como dependientes o como clase subordinada.¹²³

Existen, como se vio, líneas de ruptura que de alguna forma han alterado la dicotomía tradicional manual-no manual, la más importante de estas líneas está constituida por la distancia entre las ocupaciones de clase media inferior y las de nivel más alto. Sin embargo, esta distinción no parece ir acompañada de una disminución o aproximación de las distancias entre los estratos medios inferiores y la clase trabajadora, en todas las dimensiones de la estratificación social.

Sí se puede afirmar sin embargo, que el creciente grado de salarización y el carácter dependiente de la fuerza de trabajo tienden a generar situaciones comunes o más próximas a las que sirven de base a postulaciones neomarxistas, derivadas del creciente grado de burocratización y centralización, y en consecuencia, que pueden expresar la oposición entre capital y trabajo. De todas formas, subsisten diferencias marcadas en el acceso a los niveles educacionales y de ingreso que justifican las dudas sobre la confluencia o identificación entre las ocupaciones de "clases medias inferiores" y los estratos manuales.

De acuerdo con la ubicación que se ha señalado en este trabajo para las clases medias inferiores en América Latina, y según las tendencias evidenciadas por las tres dimensiones de status (educación, ocupación e ingresos) y lo que las mismas indican en términos de discontinuidades, no parecen existir condiciones objetivas que favorezcan la hipótesis de una creciente disminución de la importancia de la distinción entre manual y no manual, ya sea por un proceso de proletarización o de aburguesamiento. Por el contrario, los perfiles de la estratifi-

¹²³R. Dahrendorf, *Class and Class Conflict in Industrial Society*, Stanford University Press, Stanford, California, 1969.

cación de las clases medias inferiores indican dos líneas importantes de ruptura; una de ellas la diferencia de las restantes clases medias (ejecutivos, propietarios, profesionales independientes, gerentes, etc.), y otra la distancia de la clase trabajadora, en particular de las ocupaciones manuales en el sector secundario. En este sentido, nosotros oponemos a la idea de una "proletarización de las clases medias", la existencia de un tipo de subproletariado de clase media, situación que entraña, por otra parte, condiciones específicas para los fenómenos de identificación (subjetiva, individual, etc.) y el favorecimiento de ciertos tipos de alianzas y comportamiento sociopolítico colectivo.

f) Los objetivos limitados que definimos en este trabajo no permiten inferir mecánicamente consecuencias políticas de la dinámica de la estratificación y movilidad sociales. No obstante las mediaciones de los sistemas y modalidades políticas y situación concreta, de cada país, los hallazgos del trabajo permiten abrir una serie de interrogantes que creemos de gran utilidad para futuras indagaciones. Es posible que la posición estructural de los estratos medios haya restringido sus posibilidades de crear un proyecto político propio y una alternativa para la estructura de poder dominante, aunque seguramente no les restó posibilidades de presionar con éxito para lograr beneficios limitados en los aspectos distributivos.

Al permanecer intactas las fuentes de poder tradicional, es probable que la ambivalencia estructural de las clases medias dependientes haya influido a través de lealtades contradictorias para que algunas veces se orientaran a la defensa del orden constituido, respaldando la clase alta tradicional (por ejemplo, en condiciones de "pánico de status"), o bien aliadas a las reivindicaciones de sectores populares urbanos, o incluso, en ambos sentidos a la vez.

Este tipo de alianzas se ha evidenciado frecuentemente en múltiples fórmulas políticas fácilmente reconocibles en cada situación concreta. Sin embargo, sería de interés conocer en qué medida su inserción estructural ha provocado un acentuamiento de la tensión estructural favoreciendo al agotamiento de los recursos políticos y económicos y el quiebre consiguiente de la estabilidad y legitimidad política del sistema.

g) Por último, cabe señalar los cambios futuros que se insinúan en los denominados "estados burocráticos autoritarios". A pesar de la gran diversidad de políticas y alternativas sociales y económicas que aparecen recientemente en el escenario latinoamericano, y por constituir experiencias muy diferentes a las conocidas, parece de principal relevancia observar y evaluar detenidamente las transformaciones que se están produciendo en la composición educacional, en la distribución de los ingresos, en la estructura productiva y en la composición de clases, con el fin de caracterizar posiciones estructurales que pueden cristalizar en nuevas actitudes y en el desarrollo de identificaciones propensas a liderazgos de carácter carismático o a formas de movilización política canalizables, ya sea en el sentido de reforzar los sistemas dominantes o de presionar por su apertura.

De la misma forma, parece aconsejable tener presente el desarrollo futuro de los sistemas de estratificación social, en función de procesos que, si bien aún no se han definido en forma precisa —como la heterogeneidad estructural, o la distinción entre mercados formales e informales— apuntan a distinguir entre sectores productivos modernos y tradicionales. No puede descartarse que en forma incipiente se manifiesten los primeros indicios de una modificación en la

estructura de estratos que responda a nuevos clivajes o líneas de ruptura generados por un sector moderno que crece muy lentamente en términos ocupacionales, pero cuya presencia puede ser decisiva en la conformación e identificación de ciertos estratos como los compuestos por ejecutivos, gerentes y personal de dirección dentro de las clases medias, y en el extremo manual, por el surgimiento de cierta "aristocracia obrera".

APENDICE METODOLOGICO

1. Antecedentes

En este estudio se ha examinado el fenómeno de la estratificación social como objeto de investigación en sí mismo y de manera breve, se ha abordado en las conclusiones el análisis del comportamiento social de las clases. El enfoque escogido es deliberadamente limitado y responde a nuestra convicción de que es imprescindible conocer la estructura de la estratificación y la naturaleza de las clases sociales, para poder juzgar su comportamiento. De otra manera se corre el riesgo de formular generalizaciones vagas y afirmaciones en principio no contrastables, generalizaciones y afirmaciones ya muy abundantes y a las cuales no vale la pena agregar otras.

En este capítulo se analizará específicamente el alcance metodológico de la construcción de una estructura de estratificación que consiste en determinar cómo y por qué se identifican una o más escalas de rango, es decir, las variables según las cuales se jerarquizan los individuos y el modo en que se delimitan las categorías en el conjunto de los status a fin de construir estratos que posean en su interior categorías cada vez más homogéneas.

Para lograrlo, hay que sortear dos etapas metodológicas previas. Primero, se presentan y analizan los datos a fin de evaluar la factibilidad del estudio. Segundo, se presentan los estudios pertinentes, de modo de que tenga un trasfondo teórico adecuado y permita fundamentar con amplitud las posibles alternativas y justificar las decisiones adoptadas.

2. Naturaleza de la información: conceptos y mediciones básicas

Como ya se señaló, la información para 1960 y 1970 se obtuvo con tabulaciones especiales de las muestras de los censos poblacionales de esos años, mientras que para 1950 se recogió de un trabajo de Germani, cuyos datos, según el autor, provienen de los censos de población.

La mayoría de los países de América Latina han proporcionado las muestras de sus censos de población, tal como se indica en el cuadro 2. En los pocos casos en que se contaba con datos censales, pero no se había entregado la muestra al CELADE (Nicaragua 1960, Perú 1960, Venezuela 1960, Uruguay 1970), nuestros datos fueron extraídos de tabulaciones del cuadro básico (ocupación por categoría ocupacional) que existía en las publicaciones censales mismas.

Los censos, como es sabido, contienen información sobre características demográficas (sexo, edad, relación con el jefe de hogar, nacionalidad, residencia anterior); características educacionales (alfabetismo, asistencia a escuelas, niveles educacionales), y características económicas (tipo de actividad, ocupación princi-

pal, industria, categoría ocupacional). Además de este tipo de información, que aparece en todos los censos, existe otro que sólo aparece en algunos, como grupo étnico, lugar de trabajo, lengua materna, religión, ocupación secundaria, ingreso, fecundidad, etc.¹²⁴

Los conceptos básicos empleados en la recolección de la información censal sobre los que conviene detenerse, dado que son fundamentales para la construcción de nuestra estructura de estratificación, son el de población económicamente activa, ocupación y categoría ocupacional.

a) *Población económicamente activa*

De acuerdo con la definición de las Naciones Unidas, que ha sido adoptada por las oficinas de estadísticas nacionales, la población económicamente activa está constituida por todas las personas que "suministran la mano de obra disponible para la producción de bienes y servicios". Por lo tanto, incluye a quienes están trabajando con una dedicación mínima en el período de referencia adoptado por los censos (ocupados); a quienes no se encuentran trabajando en dicho período, pero que hayan tenido una actividad remunerada en el pasado y estén buscando trabajo (desocupados); a quienes hayan trabajado en el pasado y no estén buscando otro empleo por considerar que no hay trabajo disponible; a quienes buscan trabajo por primera vez, y a los trabajadores familiares no remunerados. Excluye, por el contrario, a todas las personas que tengan trabajo que no esté relacionado con la producción de bienes y servicios sociales, como es el caso de la dueña de casa, el estudiante y el rentista.

La información acerca de la participación en la población económicamente activa se obtiene de manera tal que parece imposible eliminar plenamente toda fuente de error,¹²⁵ pues sólo a la población que sobrepasa la edad límite se aplica la pregunta sobre actividad. Este límite es obviamente arbitrario. Por cierto, siempre puede existir un número de personas que, pese a tener edad inferior al límite establecido, desempeña trabajo remunerado o, como parece ser también frecuente, trabaja como familiar no remunerado. Este sector no se incluye en la población económicamente activa.

Parece imposible por ahora determinar en qué medida ese error disminuye la confiabilidad de nuestras estructuras de estratificación. De todas formas, aunque el error sea presumiblemente muy bajo, en el programa OMUECE, se ha tratado de reducir la distorsión fijando en 10 años el límite mínimo de edad y dejando sin computar en los censos nacionales entre los activos, a los que trabajan y tienen entre 10 años y la edad límite.¹²⁶ Teniendo en cuenta que en general la edad límite es de 12 años, el último grupo no parece ser demasiado numeroso.

¹²⁴CELADE, *Boletín del Banco de Datos*, N° 2, 1976.

¹²⁵Existen muchos trabajos dedicados a este tema. De las publicaciones de la CEPAL, citamos Emilio de Ipola y Susana Torrado, *Teoría y método*, op. cit., y Naciones Unidas, *Las experiencias latinoamericanas en los censos de población de 1970 y orientaciones para los censos de 1980*, E/CEPAL/1052, 29 de agosto de 1978. Además, para la redacción de este capítulo, cabe citar especialmente los comentarios de Rubén Katzmán.

¹²⁶En los comentarios a la versión preliminar de este trabajo, Rubén Katzmán señalaba acertadamente que para el propósito específico de la construcción de un sistema de

Otro problema digno de ser mencionado se refiere al período de referencia adoptado en los censos nacionales para indagar la actividad. En general los censos fijan un número de días laborables anteriores a la fecha del empadronamiento durante los cuales la persona tiene que haber trabajado para ser considerada ocupada. Si la persona no está trabajando, o no está empleada ni busca trabajo al momento de la encuesta y trabajó en el pasado, es asignada a la ocupación que estaba desempeñando en el pasado, lo que provoca algunas distorsiones en la información. Una de ellas se refiere a los trabajadores temporales en actividades agrícolas, categoría que ha tenido un crecimiento notable entre los decenios de 1960 y 1970, en América Latina. Dependiendo de la fecha del censo, del mínimo de dedicación y de la duración del período de referencia —generalmente una semana— un trabajador estacional puede ser considerado desempleado o empleado, y de ser empleado, puede ser asignado tanto a actividades agrícolas como a actividades terciarias, si como ocurre frecuentemente durante el tiempo de la cosecha, se le considera migrante estacional. Dependiendo del momento en que se realiza el censo este problema puede sobreestimar o subestimar la población económicamente activa, sobre todo en el sector rural.

El tamaño de la población económicamente activa depende también, en alguna medida, de la asignación arbitraria del encuestador en el caso de personas que han trabajado en el pasado, que están desempleadas en la actualidad y no buscan trabajo porque piensan que no existen oportunidades para ellas. Es sabido que el tamaño de la población económicamente activa y su composición (especialmente por sexos) no son independientes de la coyuntura económica, sino, por el contrario, de que la población económicamente activa se expande en períodos de mayor demanda de trabajo y disminuye en períodos de baja demanda.¹²⁷ Esto se debe al hecho de que los trabajadores en potencia —frecuentemente de sexo femenino, que no son jefes de hogar— deben hacer frente a una situación de mercado de trabajo restringido, y se apartan del mercado en lugar de seguir buscando como lo hacen los jefes de hogar.

Ahora bien ¿debe esta parte de la PEA ser incluida o excluida de la categoría censal de la población activa? Según el criterio que se adopte, se verá afectada en una u otra dirección y con mayor o menor intensidad la confiabilidad de la información del tamaño de la población económicamente activa.

b) *Ocupación*

Sabemos que hay dos clasificaciones generales de ocupaciones: una preparada por la OIT que data de fines de los años cincuenta (CIOU) y modernizada sin cambios significativos al final de los sesenta, y otra del Instituto Interamericano de Estadísticas (IASI). La mayoría de los censos de América Latina adoptan

estratificación basado en unidades individuales, es conveniente examinar la posibilidad de elevar los límites mínimos de edad para la población económicamente activa dado que supondría: a) una mayor homogeneidad en cuanto al significado de la contribución que cada persona hace a la economía; b) una mayor seguridad respecto de la centralidad que el rol del trabajo tiene como determinante de la posición social de los individuos, y c) un mayor acercamiento al segmento de población formado por los jefes de hogares, que son las unidades más adecuadas para la construcción de un sistema de estratificación.

¹²⁷M. Paci, *Mercato del lavoro e classi sociali in Italia*, Mulino, Bologna, II, 1974.

la segunda clasificación (COTA) que resume mejor las características de la fuerza de trabajo en América Latina.¹²⁸

Quizás podamos agregar aquí que la COTA se diferencia de CIOU, en que relaciona el tipo de función desarrollada (la ocupación misma) con la industria en que se cumple tal función, e incluye hasta un cierto grado la calificación del trabajo. En todo caso, como se ha adoptado la COTA en la mayoría de los censos de América Latina y ha sido la clasificación seleccionada por los programas OMUECE, aquí se aludirá exclusivamente a ella.

La COTA comprende diez categorías básicas divididas a su vez en 79 subcategorías y 404 agrupaciones unitarias. Al nivel de desagregación de tres dígitos, la homogeneidad de las ocupaciones y el detalle de la información están por supuesto en su punto máximo. En este estudio, sin embargo, dado el pequeño número de casos incluidos en las muestras, hemos debido detenernos al nivel de un dígito. Ahora bien, los principales defectos de esta clasificación se pueden enunciar como sigue:

i) La clasificación no permite la identificación de los dueños de empresas, ya que engloba en la primera categoría a gerentes y propietarios; por lo tanto, priva a los usuarios de una información importante, que por cierto en parte la suministran las categorías ocupacionales.

ii) No suministra información en cuanto al tamaño de las empresas para la segunda categoría, gerentes, administradores, y funcionarios de carreras directivas, mezclando así a los gerentes de las empresas transnacionales con los directores de bibliotecas. Este detalle no se encuentra en los censos poblacionales y sólo aparece a partir de un cierto tamaño de empresas en censos agrícolas e industriales.

Imaginamos que las dos fuentes pueden ser comparadas en forma tentativa con el objeto de conocer mejor la composición interna de estas categorías,¹²⁹ pero sólo obtendremos estimaciones vagas y no vale la pena hacerlo por los casos que tenemos a nuestra disposición, debido a las diferencias que existen en el procedimiento de recolección de información en las definiciones conceptuales y al largo período de tiempo que haría falta para compatibilizar y contabilizar la información.

iii) Directores, dueños, gerentes que tienen una participación directa de su trabajo se cuentan como trabajadores por cuenta propia, sin que se considere el monto de su participación.

iv) Como ya se ha dicho, los censos asignan a las personas a la ocupación última que desempeñaron los individuos que están desempleados en el momento de la encuesta y que habían tenido empleo anteriormente. Dependiendo del tamaño de esta categoría, la clasificación puede dar lugar a grandes distorsiones en un proceso de rápida movilidad ocupacional. Los pequeños campesinos que se han desplazado del nordeste de Brasil por la metrópolis sureña y que fueron

¹²⁸Toda esta sección se basa en gran medida en el trabajo de Emilio de Ipola y Susana Torrado, *Teoría y método para el estudio de la estructura de las clases sociales*, Santiago de Chile, PROELCE, versión preliminar, julio de 1976. Véase también Susana Torrado, "Información e investigación sociodemográfica en América Latina", CLACSO-PROELCE-PISPAL, Santiago de Chile, 1978.

¹²⁹Emilio de Ipola y Susana Torrado, *ibid.*

entrevistados en su población marginal mientras seguían desempleados, estarían incluidos en la categoría de trabajador agrícola, lo cual lleva inevitablemente a un aumento en el número de las ocupaciones agrícolas.

En conclusión, las características de la clasificación de ocupaciones que deseamos tener presente son: la relación que establece la clasificación para algunas ocupaciones entre ocupación e industria; la imposibilidad de distinguir entre los ocupados en ocupaciones superiores (profesionales, gerentes, propietarios) de acuerdo con la importancia de la empresa a la cual pertenecen, y la heterogeneidad de algunas agrupaciones.

c) *Categoría ocupacional*

En las Naciones Unidas se clasifica la categoría ocupacional en cinco agrupaciones: empleadores, trabajadores por cuenta propia, empleados, trabajadores familiares no remunerados y miembros de cooperativas. Mediante esta clasificación la institución quería proporcionar información acerca de la relación existente entre trabajadores en el desempeño de sus funciones, y por lo tanto, en cierta medida, acerca de sus fuentes de ingreso: ganancias, salarios, rentas, de acuerdo con una forma antigua y establecida de estratificar las clases. Baste pensar en Adam Smith y en el capítulo inconcluso de *El Capital* de Marx. En seguida, cabría preguntarse si esta clasificación da origen a agrupaciones homogéneas para lo cual examinaremos algunos criterios implícitos en la clasificación.

i) Se agrupa a un empleador con un establecimiento que tenga miles de trabajadores con otro que tenga sólo un pequeño taller de reparaciones. Un estudio sobre la agricultura del sur de Italia, por ejemplo, reveló que el perfil de la relación entre el número de empleados por empresa y el tamaño de la empresa era curvilíneo; en efecto, los pequeños predios dejados por los hombres migrantes a sus mujeres no tenían ni siquiera la mano de obra necesaria para las labores de agricultura y tenían que emplear mano de obra.

ii) La categoría de empleados incluye tanto al obrero industrial, a los directivos de grandes empresas, a los empleados de oficina y los obreros agrícolas. No hay forma de distinguir entre el trabajador manual y no manual, a pesar de que en algunos censos unos se denominan "empleados" y los otros "obreros".

3. La información perdida

Como se sabe, hemos utilizado el cruce entre ocupación y categoría ocupacional para la construcción de nuestra estructura de estratificación. Antes de entrar al tema de comparabilidad de los censos nacionales es necesario mencionar por qué no hemos empleado otros datos, y señalar, entonces, la información perdida. Nos referimos especialmente al ingreso. En los censos de 1960 de Brasil, Costa Rica, México, Panamá, Puerto Rico, República Dominicana y Venezuela, se incluyó una pregunta sobre remuneraciones. En los censos de 1970 de Brasil, Colombia, Costa Rica, Panamá, México, Perú y Venezuela, figuraba la misma pregunta. OMUECE no la ha tabulado, sin embargo, por considerar que esta información no es confiable. Primero, se recogió a veces para una muestra y no para toda la población (es el caso de Venezuela); segundo, la pregunta fue hecha en forma tal que se hizo difícil verificar las respuestas; tercero, los encuestadores, que por lo general son estudiantes o profesores de educación primaria, inexpertos en mate-

ria de encuestas, dan poca garantía de la confiabilidad de las respuestas. Estos tres problemas justifican la renuencia del programa OMUECE de incluir los datos sobre ingreso en las tabulaciones.

Sólo en el caso de México se ha hecho la excepción y se ha tabulado el ingreso con ocupación y categoría ocupacional, y este análisis ha sido mencionado anteriormente.

La información sobre grupo étnico y otros criterios de status también han sido eliminados de ambos censos del programa OMUECE. Brasil, Guatemala y República Dominicana suministraron información para 1960, y Cuba, Guatemala y Panamá para 1970. Se suprimió esta información dado el reducido número de países que la proporcionaron y lo discutible del alcance del concepto.

4. La comparabilidad de los censos

Los sociólogos han empleado ampliamente la información censal, que por lo general es confiable, tiene una cobertura universal y además es fácilmente accesible. Ahora bien, si uno puede hacer sus propias tabulaciones de muestras censales, las ventajas de dicha información son aún mayores que las desventajas representadas en este caso por los problemas de confiabilidad de nuestra interpolación de la muestra al universo. Sin embargo, para quienes como nosotros quieren hacer análisis comparativo de las estructuras de estratificación, subsiste el problema de la dudosa comparabilidad de la información censal.

Ello se debe principalmente a dos características de la información disponible. Primero, la existencia de diferencias nacionales en la selección de clasificaciones, y segundo, el tamaño relativo de la categoría "desconocido". Trataremos ambos aspectos en ese mismo orden.

Para explicar el primer aspecto quisiéramos referirnos otra vez a la definición de la población económicamente activa. Ya hemos dicho que las edades mínimas límites de la población activa son diferentes de un censo a otro y por lo tanto, que la población activa potencial (la que tiene más de la edad límite) difiere de la población realmente activa (la que trabaja) en distintos grados, según el país. Pese a que esta distorsión no parece ser muy grande, vale la pena mencionarla.

El tamaño de la población realmente activa excluida de la PEA por su edad, varía obviamente de acuerdo con el tamaño del trabajo infantil. Es legítimo suponer que no se excluye mucho del censo de 1960 en Perú, donde la edad límite había sido fijada en seis años, pero la situación difiere en Paraguay, un país con un tamaño considerable de población rural y con un bajo nivel relativo de desarrollo económico, donde la edad límite era 12 años. Es de esperar que el error sea mucho mayor. Por otro lado, convendría saber si ello afecta nuestra estimación del tamaño de clases. Si la población excluida tuviera una estructura de estratificación interna idéntica a la incluida, no habría error. Pero, debido a su corta edad, debemos pensar que esa población tiene proporciones mucho mayores de miembros de clase baja que alta, lo que nos lleva a concluir que bajar la edad límite afecta la estructura de estratificación, aumentando la clase baja. Para enfatizar este aspecto, si fijáramos la población económicamente activa de acuerdo con un límite mínimo de edad, y subiéramos al máximo la edad límite, por ejemplo, 30-40 años, obtendríamos una proporción mucho

mayor de clase alta que la que tendríamos incluyendo a los que tienen más de 30 y más de 40 años.

Lamentablemente, no podemos hacer nada para eliminar completamente este error. OMUECE lo reduce fijando la edad límite en 10 años para todos los censos que la fijan en edades inferiores.

Hay un último aspecto referente al tema de la comparabilidad que es necesario mencionar. En ambas clasificaciones del concepto básico mencionado anteriormente (ocupación y categoría ocupacional) tenemos por supuesto la categoría de "otros", "desconocido" y "sin respuesta". La validez de nuestra medición de la estructura de estratificación que hemos obtenido cruzando las dos variables depende obviamente del tamaño de esta categoría. Si es muy grande, la validez tiende a reducirse, porque no conocemos la estructura de estratificación interna de esta categoría residual. Si, por ejemplo, estimamos que la clase media constituye el 30% de la población, en presencia de un 10% de "otros", estamos obligados a concebir la posibilidad de que la clase media constituya en realidad de un 30 a un 40% de la población.

El tamaño de la categoría residual varía considerablemente de un censo a otro. En general no alcanza a más del 10% de la población, y es menos de un 10% en 16 países; es más del 20% sólo en dos países (México 1960, donde alcanza a un 33.4% y República Dominicana 1970, donde constituye el 41.8%), ambas cifras muy altas, por cierto. Pero también en aquellos países donde oscila entre 10 y 20% tenemos la necesidad de reducirla.

Para evitar completamente o para reducir el problema a proporciones menores, hemos introducido la educación como variable *proxy* cuando no disponíamos de información sobre ocupación y categoría ocupacional. En otro trabajo se describe en detalle el procedimiento correspondiente.

5. Las decisiones básicas para construir estructuras de estratificación

Los tres pasos que son imprescindibles para la construcción de una estructura de estratificación son la definición de un sistema de rango, la identificación de los indicadores de esta variable y la delimitación de los estratos, o la selección de delimitaciones entre las clases.

Analicemos en detalle cómo se han resuelto estos problemas en los estudios sobre el tema.

a) *La definición del sistema de rango*

El sistema de rango es definido por la propiedad de las unidades que queremos estratificar (individuos, familias, categorías, roles, ocupaciones, clases, etc.) y según la cual se ordenen dichas unidades. En principio, cualquier propiedad podría desempeñar la función de sistema de rango, pero, en realidad, el número de variables que pueden razonablemente servir a este fin es bastante limitado.

Es sabido que la historia de la sociología paulatinamente ha individualizado tres variables básicas para constituir sistemas de rango: clase, status y poder. En términos muy generales y parafraseando a Weber, clase se refiere a "nivel de vida" a que da acceso la posición ocupada por los individuos en el sistema

productivo; status se refiere al prestigio social que acompaña a las ocupaciones y/o a las posiciones, y poder, que es de lejos el concepto menos claro, se refiere a la capacidad de imponer las propias decisiones en un sistema de autoridad. Dada la dificultad de medir el prestigio y el poder, la atención de los especialistas se ha centrado más frecuentemente en el concepto de clase, que define la dimensión del rango económico. Mientras con respecto a esta última noción Weber tenía una definición relativamente clara, privilegiando la dimensión del consumo, la sociología posterior ha utilizado varias facetas del concepto, subrayando ya el aspecto potencial económico, ya el origen del ingreso, la situación patrimonial, la ocupación, etc.¹³⁰

La dificultad que todo sociólogo conoce personalmente de realizar investigaciones empíricas y la consiguiente necesidad de emplear para el análisis de la estructura estratificacional sólo datos secundarios impide frecuentemente definir el sistema de rango. Como disculpa parcial de esta situación se puede decir que al estar los indicadores de status bastante correlacionados, puede suponerse que también lo estén los sistemas de rango, aunque sobre esa relación existe gran cantidad de estudios con conceptos muy controvertidos.

De todos modos, sólo en el proyecto de movilidad social de las cuatro metrópolis se ha hecho el esfuerzo por definir el sistema de rango, eligiéndose como sistema de rango el prestigio social. Este estudio se inspiró en el trabajo de Glass sobre Inglaterra, resultando sorprendente la similitud entre la jerarquización de las ocupaciones según status en Brasil e Inglaterra.

Sin entrar en los detalles de la investigación, queremos sí expresar nuestra convicción de que la selección de prestigio como sistema de rango no ha sido del todo feliz. Una escala de prestigio es demasiado sensible a los sistemas de valores vigentes en una sociedad, y aún más dentro de la sociedad de cada país, a los valores vigentes en las subculturas existentes. En sociedades tan divididas y de tanta movilidad individual como la brasileña en particular y, en general, en las sociedades en desarrollo, existen diferentes sistemas de valores según la zona, región o estrato social de los encuestados; de allí que la estabilidad de una escala de prestigio en el espacio, geográfico y social, y en el tiempo sea muy baja.

Otro problema a propósito del sistema de rango seleccionado por Hutchinson es que se tiende a eliminar la distinción entre trabajo manual y no manual que se ha considerado importante en varios estudios.¹³¹

b) *La selección de los indicadores y la constitución de clases*

Dado que es imposible construir una estructura de estratificación sin indicadores de status, todos los trabajos empíricos consultados han tenido que identificar tales indicadores, aunque a veces, sin fundamento teórico.

El indicador más empleado es ocupación, como puede apreciarse en los trabajos de diversos autores, entre otros, Germani, Debuyst, Jaffe, Chaplin y

¹³⁰ Dagmar Raczinski, "La estratificación ocupacional en Chile", en *Los actores de la realidad chilena*, Editorial del Pacífico, Santiago de Chile, 1974, pp. 33-100; y Melvin Tumin, *Social Stratification*, Prentice Hall, Englewood Cliffs, 1967.

¹³¹ W.G. Runciman, *Relative Deprivation and Social Justice*, University of California Press, Berkeley, California, 1966.

Bresser Pereira.¹³² Los méritos principales de este indicador son dos: primero, es fácilmente disponible en publicaciones censales y segundo, la ocupación es un buen nexo entre la teoría de la diferenciación social y la de la estratificación, así como entre dimensiones de consumo y de producción en la definición de status. Al mismo tiempo, es un indicador del grado de división social y status.

Sin embargo, surgen dos problemas serios al emplear este indicador:

i) Como bien dice Ganon, la unidad de análisis de la estratificación tendría que ser el hogar y no el individuo. La esposa del gerente de una industria que por cualquier motivo trabaja como maestra primaria pertenece a la clase alta en cuanto esposa y no a la clase baja o media en cuanto maestra. Este fenómeno se aprecia claramente cuando se examinan las diferencias en la distribución del ingreso de los hogares y de los individuos; sin embargo, la información sobre ocupación se refiere a individuos en la población económicamente activa y no a hogares.

ii) Las ocupaciones no se colocan por sí mismas en jerarquías ni se agrupan en estratos o clases, por lo cual se requiere acudir a otros criterios que permitan, en primer lugar, jerarquizarlas, y luego agruparlas en diferentes estratos. La dificultad de la operación es directamente proporcional al número de estratos que se utilicen. En una dicotomía manual-no manual, es obvio que la segunda tiene un nivel de status medio superior a la primera. Pero es cuestionable la ubicación de la línea de separación real y no es claro que la simplicidad atrayente de la operación valga la cantidad de información que se pierde.

Cuando las ocupaciones se enumeran en detalle, se vuelve más difícil ponerlas en una escala de status. Una manera de resolver el problema, si existen los datos, es ordenarlas según prestigio, ingreso u otras variables de este tipo, que son más fáciles de manejar.

Chaplin,¹³³ por ejemplo, ordena las ocupaciones según su ingreso medio. El problema es que las medidas de tendencia central como el ingreso medio, tienen valor cuando la dispersión no es demasiado amplia. Si bien nos parece que la dispersión es relativamente pequeña en el caso de algunas ocupaciones (gerentes, profesionales), creemos que es mucho mayor para ciertos oficios de la clase media-baja (vendedores, comerciantes por cuenta propia), lo cual distorsiona considerablemente las estimaciones del status hechas sobre la base del ingreso medio.

Los problemas de delimitación entre estratos son igualmente difíciles de resolver, pues no es fácil establecer el límite entre ocupaciones de manera que podamos reducir al mínimo la variación de status dentro de cada estrato. La dificultad reside en que los límites de clase pueden coincidir con los de una

¹³²G. Germani, *op. cit.*; F. Debuyst, *Las clases sociales en América Latina*, FERES, Friburgo, 1962; A.J. Jaffe, "Hombres, empleos y desarrollo económico en Puerto Rico", en J. Kahl (ed.), *La industrialización en América Latina*, Fondo de Cultura Económica, Ciudad de México, 1965, pp. 89-134; D. Chaplin, "Peruvian social mobility: Revolutionary and developmental potential", *Journal of Interamerican Studies and World Affairs*, vol. 10, Nº 4, 1968, pp. 547-570, y L.C. Bresser Pereira, "The rise of the middle class in Brazil", en I.L. Horowitz (ed.), *Revolution in Brazil. Politics and Society in a Developing Nation*, E.P. Dutton & Co. Inc., Nueva York, 1964, pp. 232-241.

¹³³Dwight Chaplin, *ibid.*

ocupación o abarcar en parte dos ocupaciones. Este punto ha sido muy bien estudiado por E. Jelin de Balan,¹³⁴ quien, al analizar sus datos sobre la asignación ocupacional y la distribución del ingreso en Monterrey, debió concluir que la distinción entre los asalariados y los trabajadores por cuenta propia es horizontal y no vertical. A su juicio, se pueden distinguir cinco estratos: los trabajadores por cuenta propia sin capital, los trabajadores no especializados, los trabajadores por cuenta propia con algún capital, los trabajadores especializados y un grupo integrado por trabajadores por cuenta propia y algunos asalariados. Estos grupos difieren considerablemente en lo que se refiere a ingreso, educación y vivienda. Baste señalar que el 64% del primer grupo, el 25% del segundo, el 13% del tercero y el 4% del cuarto (nadie del último grupo), perciben un ingreso inferior a 145 pesos mensuales.

La ocupación por sí sola no es un indicador de status totalmente válido. Se necesitaría incluir además otros indicadores, como el ingreso o el tamaño de la empresa, etc., pero estos datos no están disponibles para un número significativo de casos. Un buen ejemplo de los errores de medición causados por la imperfecta validez de la ocupación como indicador de status aparece en un trabajo interesante publicado en el Brasil. En la estructura de estratificación de dicho estudio, la clase alta (compuesta exclusivamente por dueños de empresas agrícolas e industriales) constituye el 4% de la población económicamente activa; la clase media-alta, el 2% (gerentes y profesionales), y la clase media propiamente dicha (asalariados de nivel medio), el 6%. Obviamente, este es un error, cuya causa es evidente; obsérvese que en la primera categoría han sido incluidos los dueños de pequeñas empresas industriales y agrícolas que no tienen el nivel de vida de la clase alta y que son muy numerosos en los países en desarrollo. En Brasil, durante 1950, el 80% de las empresas empleaba menos de diez trabajadores.¹³⁵

Otro indicador usado individualmente, aparte del ingreso, es la categoría ocupacional, comúnmente clasificada en cinco subcategorías: empleados, empleadores, trabajadores por cuenta propia, obreros y familiares no remunerados. No cabe duda, sin embargo, que éste es un indicador menos confiable que la ocupación, por el gran número de status que incluyen todas las categorías. Por ejemplo, el pequeño empresario, el gran capitalista y el profesional con oficina propia son incluidos en la categoría de "empleadores", lo cual es obviamente absurdo para ese propósito.

Debido a los problemas que surgen al utilizar sólo un indicador de status, los estudios sobre la materia a veces proponen el empleo de un conjunto de indicadores. González Casanova¹³⁶ analiza la estructura de la desigualdad en el alfabetismo, vivienda, ingreso, educación y categoría de ocupación y en cada una de esas escalas, define un número variable de estratos. Sin embargo, dado que esos indicadores no se emplean cruzados, parece que la selección de los criterios

¹³⁴ Elizabeth Jelin de Balan, "Trabajadores por cuenta propia y asalariados: ¿distinción vertical u horizontal?", *Revista Latinoamericana de Sociología*, vol. 3, Nº 3, 1970.

¹³⁵ L.C. Bresser Pereira, *op. cit.*

¹³⁶ Pablo González Casanova, "L'évolution du système des classes au Mexique", *Cahiers Internationaux de Sociologie*, vol. 39, julio a diciembre de 1965, pp. 113-136.

de agrupación es arbitraria y poco satisfactoria. Köning¹³⁷ sugiere tabular en matriz cruzada las variables ocupación, ingreso y educación. En la realidad, sin embargo, la autora misma tabula sólo ocupación e ingreso, puesto que supone que educación e ingreso están perfectamente relacionados (un ingreso superior a 5 000 sucres corresponde a educación universitaria; entre 1 000 y 5 000 a la educación media, e inferior a 1 000, a la educación primaria).

No obstante, lo más habitual es cruzar los indicadores de ocupación y categoría ocupacional. La razón de este cruce es obvia: la validez de un índice compuesto es en general mayor que la validez de los indicadores individuales. Además, la ocupación, a pesar de todas sus limitaciones, es el indicador de status más válido, y puede serlo más aún si se distinguen situaciones de trabajo diferentes por cada ocupación mediante el empleo de categoría ocupacional como indicador.

Cuadro 25

RELACION ENTRE CATEGORIA OCUPACIONAL Y OCUPACION

	<i>Empleador</i>	<i>Trabajadores cuenta propia</i>	<i>Empleado</i>	<i>Familiar sin remuneración</i>	<i>No clasificado no declarado</i>
1. Profesionales, técnicos y trabajos afines	Ia	Ic	Id	Ic	VI
2. Gerentes administradores y funcionarios de categoría directiva	Ia	Ib	Ib	Ib	VI
3. Oficinistas y trabajadores afines	Ia	If	If	If	VI
4. Vendedores y personas en ocupaciones afines	Ia	Ic	If	Ie	VI
5. Agricultores, ganaderos, pescadores, etc.	IVa	Vb	Va	Vb	VI
6. Mineros, cantera y ocupaciones afines	IVa	Vb	Va	Vb	VI
7. Conductores de medios de transporte	Ia	IIb	IIa	IIb	VI
8. Artesanos en hilandería y ocupaciones afines	Ia	IIb	IIa	IIb	VI
9. Otros artesanos y operarios	Ia	IIb	IIa	IIb	VI
10. Trabajadores manuales y jornaleros	Ia	IIb	IIa	IIb	VI
11. Empleados en ocupaciones domésticas	Ia	IIIb	IIIa	IIIb	VI
12. Trabajadores de servicios y similares	Ia	IIIb	IIIa	IIIb	VI
13. Otros no especificados y no declarados	VIa	VIa	VIa	VIa	VI

¹³⁷ Metchild Köning, *El papel de la clase media en el desarrollo económico del Ecuador*. Ediciones Deusto, Bilbao.

El problema mayor de este enfoque, y por cierto, de todos los métodos de medición de status por medio de la tabulación cruzada de dos o más variables reside en el proceso de jerarquización; por ejemplo, si bien es relativamente fácil definir una escala de ocupaciones y de las categorías ocupacionales y, por lo tanto, ordenar en jerarquías los extremos de los cruces de estas dos variables (valores altos de una variable cruzados con valores altos de la segunda o viceversa), no hay razones inmediatamente perceptibles para ordenar las categorías intermedias. Por ejemplo ¿tiene más status un profesional empleado, o un empleador en el comercio?

Hay algunos autores como Di Tella, y en la misma línea Lira y Raczinski, que se han preocupado de este problema y han propuesto soluciones posibles.¹³⁸ En resumen, la asignación de las celdas obtenidas al cruzar las variables ocupación y categoría ocupacional a las dos grandes clases que definen los dos autores, clase media-alta y clase baja, ocurre de la siguiente manera: todos los empleadores, cualesquiera sean sus ocupaciones, son incluidos en la clase media alta, junto con los profesionales, gerentes, oficinistas, vendedores, empleados por cuenta propia y familiares no remunerados. Todos los empleados, trabajadores por cuenta propia y familiares no remunerados pertenecen a algunas de las subcategorías de las clases bajas.

¹³⁸Torcuato Di Tella, "Economía y estructura ocupacional en un país subdesarrollado", *Desarrollo Económico*, vol. 1, N° 3, pp. 125-153; Luis F. Lira, "Desarrollo económico y estructura social en América Latina", Universidad Católica de Chile, documento de trabajo N° 4, 1973; y Dagmar Raczinski, *op. cit.*, pp.33-100.

CUADERNOS DE LA CEPAL

Nº 1

América Latina: El nuevo escenario regional y mundial

Exposición del Secretario Ejecutivo de la Comisión Económica para América Latina, señor Enrique V. Iglesias, en el decimosexto período de sesiones de la Comisión

Nº 2

Las evaluaciones regionales de la Estrategia Internacional de Desarrollo

Evaluación de Quito. Resolución 320 (XV) de la CEPAL

Evaluación de Chaguaramas. Resolución 347 (XVI) de la CEPAL

Nº 3

Desarrollo humano, cambio social y crecimiento en América Latina

Separata de *El desarrollo latinoamericano y la coyuntura económica internacional* (E/CEPAL/981)

Nº 4

Relaciones comerciales, crisis monetaria e integración económica en América Latina

Separata de *El desarrollo latinoamericano y la coyuntura económica internacional* (E/CEPAL/981/Add.2)

Nº 5

Síntesis de la evaluación regional de la Estrategia Internacional de Desarrollo

Este trabajo se presentó en versión mimeografiada en el decimosexto período de sesiones de la Comisión con la signatura E/CEPAL/1004

Nº 6

Dinero de valor constante. Conceptos, problemas y experiencias/Jorge Rose

Funcionario de la División de Desarrollo Económico de la CEPAL

Nº 7

La coyuntura internacional y el sector externo

Versión revisada de *El desarrollo latinoamericano y la coyuntura económica internacional*, segunda parte, capítulos I y II (E/CEPAL/981/Add.2)

Nº 8

La industrialización latinoamericana en los años setenta

Este trabajo apareció anteriormente en versión mimeografiada con la signatura ST/CEPAL/Conf.51/L.2

Nº 9

Dos estudios sobre inflación

La inflación en los países centrales. Este artículo está tomado del capítulo I del *Estudio Económico de América Latina, 1974*, (E/CEPAL/982)

América Latina y la inflación importada, 1972-1974. Por Héctor Assael y Arturo Núñez del Prado, funcionarios de la División de Desarrollo Económico de la Comisión Económica para América Latina (CEPAL)

Nº 10

Reactivación del Mercado Común Centroamericano

Este Cuaderno refunde las partes más relevantes del documento (E/CEPAL/CCE/367/Rev.3), preparado por la Oficina de la CEPAL en México, y del Informe de la Décima Reunión del Comité de Cooperación Económica del Istmo Centroamericano (E/CEPAL/CCE/369/Rev.1)

Nº 11

Integración y cooperación entre países en desarrollo en el ámbito agrícola/Germánico Salgado Peñaherrera, Consultor de la FAO

Este trabajo se presentó, con la signatura LARC/76/7(a) a la Decimocuarta Conferencia Regional de la FAO para América Latina y a la Conferencia Latinoamericana CEPAL/FAO de la Alimentación que se realizaron en Lima del 21 al 29 de abril de 1976

Nº 12

Temas del nuevo orden económico internacional

Este documento se publicó originalmente con el título "Temas de la UNCTAD IV", E/CEPAL/L.133, el 19 de abril de 1976

Nº 13

En torno a las ideas de la CEPAL: desarrollo, industrialización y comercio exterior

Al reanimarse antiguas discusiones sobre la naturaleza del desarrollo regional y particularmente acerca de las relaciones entre la industrialización y el comercio exterior, se ha creído oportuno reunir en este Cuaderno algunos textos preparados por la CEPAL sobre este tema

Nº 14

En torno a las ideas de la CEPAL

Problemas de la industrialización

Este volumen pretende continuar la tarea iniciada en el Cuaderno Nº 13, refiriéndose especialmente a los problemas de la industrialización latinoamericana

Nº 15

Los recursos hidráulicos de América Latina

Informe regional

Este trabajo se presentó a la Reunión Regional Preparatoria para América Latina y el Caribe de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre el Agua que se realizó en Lima, Perú, del 30 de agosto al 3 de septiembre de 1976

Nº 16

Desarrollo y cambio social en América Latina

Este trabajo preparado como contribución a la tercera evaluación regional de la estrategia internacional de desarrollo, compara los planteamientos políticos de los años cincuenta y siguientes en las áreas del desarrollo urbano, del desarrollo rural, de la educación y del empleo con los cambios reales, señala contradicciones, y formula algunas interrogantes para el futuro.

Nº 17

Evaluación de Guatemala

Resolución 362 (XVII) aprobada por la CEPAL en su decimoséptimo período de sesiones, Guatemala, 1977.

Nº 18

Raíces históricas de las estructuras distributivas en América Latina/A. Di Filippo

Atendiendo a la naturaleza de los distintos regímenes de propiedad, trabajo e intercambio heredados de la fase colonial, se analiza la constitución y desarrollo de las economías exportadoras de América Latina y sus repercusiones en materia de urbanización e industrialización. El objetivo básico de este ensayo es proveer un marco histórico-estructural para el análisis de la distribución del ingreso en las economías latinoamericanas contemporáneas

Nº 19

Dos estudios sobre endeudamiento externo/Carlos Massad y Roberto Zahler

El Cuaderno Nº 19 contiene dos estudios. En el primero, "Financiamiento y endeudamiento externo de América Latina y propuestas de acción", se evalúa la magnitud y estructura de la deuda externa latinoamericana, tanto garantizada como no garantizada, y se señalan algunas propuestas de solución frente a este problema.

En el segundo "Inflación mundial y deuda externa: el caso del deflactor impropio", se critica la tendencia generalizada a suponer que la inflación mundial reduce el peso efectivo del servicio de la deuda externa, y se concluye que el tipo de cambio social, y no la inflación externa, es el mejor deflactor para medir esa carga desde el punto de vista del país deudor

Nº 20

Tendencias y proyecciones a largo plazo del desarrollo económico de América Latina/E/CEPAL/1027

En este Cuaderno se analizan los principales rasgos del desarrollo económico y social de América Latina en los últimos 25 años, mediante un enfoque crítico de la magnitud y profundidad de la transformación productiva y social, y la identificación de las características generales más relevantes del estilo de desarrollo que prevaleció en ese período; se examinan en forma esquemática los principales objetivos, metas y orientaciones de la política económica formulados por los países de la región en los planes de desarrollo de los años setenta, e incluye proyecciones demográficas hacia el año 2000 y proyecciones macroeconómicas para los países no exportadores de petróleo en el decenio de 1980

Nº 21

25 años en la agricultura de América Latina: rasgos principales 1950-1975

Este Cuaderno pasa revista a los rasgos principales de la evolución de la agricultura latinoamericana en el marco de las economías nacionales, a la producción y el abastecimiento agrícolas, al desarrollo de la agricultura en relación con el sector externo, a los problemas planteados en la utilización de los recursos productivos y sus rendimientos, y a los aspectos institucionales básicos de la estructura agraria

Nº 22

Notas sobre la familia como unidad socioeconómica/Carlos A. Borsotti

Se analiza el papel de las familias, en cuanto unidades socioeconómicas, en la producción social y en la reproducción cotidiana y generacional de los agentes sociales, destacándose las variaciones en sus estrategias de vida y en sus modelos socio-organizativos, según las situaciones de clase a las que pertenecen.

El objetivo básico es proponer algunas hipótesis conceptuales y metodológicas para vincular a las unidades familiares, como grupos focales y estratégicos de las políticas de desarrollo social, con la estructura de la sociedad y los estilos de desarrollo

Nº 23

La organización de la información para la evaluación del desarrollo/Juan Sourrouille

Este trabajo examina algunos de los problemas vinculados a la forma de organizar la información para evaluar el proceso de desarrollo económico y social. El tema se aborda aquí desde tres perspectivas distintas: el uso de las concepciones sistemáticas como marco de coherencia de los planes estadísticos, la búsqueda de un indicador sintético de los resultados del proceso de desarrollo, y la definición de un conjunto de indicadores que faciliten la evaluación de ese proceso en sus distintas facetas o áreas de interés

Nº 24

Contabilidad nacional a precios constantes en América Latina/Alberto Fracchia

Este trabajo aporta antecedentes relativos a las cuentas nacionales en América Latina y propone un sistema de índices de precios y cantidades adecuado a los países de la región, sobre la base del propuesto por la Oficina de Estadística de las Naciones Unidas

Nº 25

Ecuador: Desafíos y logros de la política económica en la fase de expansión petrolera

En este Cuaderno se examinan los principales rasgos del desarrollo económico y social del Ecuador, durante lo que ha transcurrido del decenio de 1970, especialmente considerando los efectos que se han derivado de la producción y exportación de petróleo del país

Nº 26

Las transformaciones rurales de América Latina ¿Desarrollo social o marginación?

Este Cuaderno, preparado por el Proyecto Interdisciplinario de Desarrollo Social Rural, contiene un diagnóstico e interpretación de las principales transformaciones de la economía y la sociedad rurales en los últimos años en América Latina, un análisis de los posibles escenarios futuros y un examen de los grandes problemas que enfrentan las diversas estrategias para lograr un efectivo avance hacia los objetivos de desarrollo social establecidos por los gobiernos en la Estrategia Internacional de Desarrollo y en las Evaluaciones de Quito, Chagaramas y Guatemala

Nº 27

La dimensión de la pobreza en América Latina/Oscar Altimir

Este trabajo tuvo su origen en el proyecto sobre Medición y Análisis de la Distribución del Ingreso en América Latina, que realizan conjuntamente la CEPAL y el Banco Mundial. Contiene una reseña de los problemas relacionados con el concepto de pobreza y con la medición de la misma, presenta también un método para el trazado de líneas de pobreza en países de América Latina cuya aplicación permite cuantificar la dimensión de la pobreza en los países de la región

Nº 28

Organización institucional para el control y manejo de la deuda externa/Rodolfo Hoffmann

Este estudio constituye un análisis evaluativo de la organización institucional para la evaluación de la deuda externa de Chile

Nº 29

La política monetaria y el ajuste de la balanza de pagos: tres estudios

En este Cuaderno, el primer estudio, "La demanda de bienes de importación", formula un modelo para identificar las variables económicas que más influyen sobre dicha demanda, y evalúa asimismo su importancia empírica en varios países de la región. El segundo, "Ajuste del balance de pagos, política crediticia y control del endeudamiento externo", identifica las

demoras en dicho ajuste en relación con los desequilibrios monetarios. El último estudio, "El enfoque monetario del tipo de cambio", pone de relieve la importancia de las variables monetarias en la determinación del tipo de cambio

Nº 30

América Latina: Las evaluaciones regionales de la Estrategia Internacional del Desarrollo en los años setenta

Las cuatro evaluaciones de la Estrategia Internacional del Desarrollo en los años setenta, preparadas en Quito, Chaguaramas, Ciudad de Guatemala y La Paz, examinan el proceso de desarrollo económico y social de la región en el marco del concepto integral contenido en dicha estrategia. Expresan con franqueza juicios críticos acerca de la naturaleza de ese proceso, especialmente en lo que respecta a sus limitadas proyecciones sociales. Evalúan además los problemas de las relaciones externas de América Latina en esta etapa de su desarrollo y formulan planteamientos acerca de la posición de los países latinoamericanos en relación con cada uno de los principales temas vinculados a la cooperación internacional. Por último, también se ocupan de la cooperación e integración regionales en América Latina, y de la cooperación con otras regiones en desarrollo

Nº 31

Educación, imágenes y estilos de desarrollo/Germán W. Rama

El presente trabajo intenta analizar la educación en forma integrada con el proceso de cambio social. El marco conceptual de la indagación es el de los estilos de desarrollo, tema que ha sido analizado en varios estudios de la CEPAL y que en este texto tiene una consideración específica, que agrega una perspectiva complementaria a los análisis anteriores

Nº 32

Movimientos internacionales de capitales/Ricardo H. Arriazu

El principal objetivo de este estudio consiste en evaluar los avances analíticos en materia de movimientos de capitales y en adaptarlos a las realidades económicas e institucionales de la región, lo que permite identificar los principales factores que influyen sobre los movimientos de capitales de y hacia América Latina. En una primera parte, analiza modelos teóricos y presenta un "modelo combinado simplificado" para las investigaciones empíricas. Seguidamente, se refiere a las principales variables económicas que explican el comportamiento de los movimientos de capitales, presentando los resultados empíricos obtenidos para los países considerados. Por último, destaca las conclusiones de política económica que se derivan del estudio. Contiene además un apéndice estadístico

Nº 33

Informe sobre las inversiones directas extranjeras en América Latina/Alfredo Eric Calcagno

Este estudio presenta un panorama de la actual situación de las inversiones directas extranjeras en América Latina. Procura determinar cuál es su magnitud y algunas de sus características y tendencias, y establecer cuál es su papel como instrumento para el financiamiento de inversiones en los países latinoamericanos o para la expansión productiva de los países desarrollados inversores. En síntesis: a) se pasa revista al contexto internacional; b) se indican algunos rasgos del contexto nacional; c) se resumen los principales datos cuantitativos sobre las inversiones directas extranjeras en América Latina; d) se muestran algunas características de las empresas que realizan las inversiones, en comparación con las empresas nacionales grandes; e) se plantea el problema de la influencia que en esta materia podrían ejercer las especializaciones productivas en los países desarrollados; f) se reseñan algunas de las líneas de política económica adoptadas recientemente; y g) en una recapitulación final, se mencionan algunas de las evaluaciones e interpretaciones

Nº 34

Las fluctuaciones de la industria manufacturera argentina, 1950-1978/Daniel Heymann

Este estudio forma parte del Programa de la Oficina de CEPAL en Buenos Aires sobre "Información y Análisis de Corto Plazo de la Economía Argentina". Examina el ciclo de la industria manufacturera argentina en el período 1950-1978. Para ello ubica los puntos críticos de las fluctuaciones de esa actividad, su longitud, amplitud y forma sobre la base de indicadores trimestrales elaborados para ese propósito. Estos indicadores se refieren a la producción, demanda e inventarios de la industria en su conjunto y de sus principales subsectores

Nº 35

Perspectivas de reajuste industrial: la comunidad económica europea y los países en desarrollo/Ben Evers, Gerard de Groot y Willy Wagenmans

Este estudio forma parte de una serie de investigaciones realizadas por el Instituto de Investigación para el Desarrollo de la Universidad de Tilburg destinadas a analizar las causas y efectos del proceso de creciente penetración de exportaciones industriales provenientes de países en desarrollo en los mercados de los países desarrollados. En este informe se analizan particularmente las futuras relaciones entre la Comunidad Económica Europea (CEE) y los países en desarrollo, partiendo del reconocimiento que las posibilidades de exportación de manufacturas de los países en desarrollo no dependen solamente de sus propias políticas de industrialización y de comercio, sino también —y tal vez en mayor medida aún— de las políticas aplicadas por los países desarrollados. El informe comienza con una visión global del desarrollo económico internacional durante los últimos 30 años y continúa examinando el proceso de transferencia de ciertas actividades productivas hacia países de menores niveles de salarios, para concluir con un análisis más detallado de la naturaleza del proceso de producción y del tipo de relaciones competitivas internacionales, agrupando las actividades industriales en 4 categorías principales: industria elaboradora (tanto liviana como pesada), industrias de productos semi-elaborados, industrias pesadas de bienes de capital e industrias envasadoras y de armadura. Finalmente se analiza la posible reacción de la CEE en materia de políticas frente a los cambios en la división internacional del trabajo

Nº 36

Un análisis sobre la posibilidad de evaluar la solvencia crediticia de los países en desarrollo/Alvaro Saieh

Este trabajo presenta un análisis crítico de una serie de indicadores económicos de la "capacidad de pago" o "solvencia crediticia" de los países latinoamericanos no exportadores de petróleo. Define cada indicador, reseñando brevemente sus ventajas y desventajas y hace un análisis de sus valores históricos; luego, por medio del análisis factorial, disminuye su número y determina así un subconjunto de indicadores para explicar mejor la varianza de todas las variables estadísticas. En este trabajo, se pone de relieve la parcialidad de los indicadores individuales, que hace poco aplicable su uso como una forma de obtener conclusiones definitivas sobre la capacidad de pago de un país, y la conveniencia de utilizar un subconjunto de variables seleccionadas estadísticamente, cuyas conclusiones aun así deben manejarse con cautela

Nº 37

Hacia los Censos Latinoamericanos de los Años Ochenta

Este cuaderno presenta una discusión actualizada y detallada de los principales problemas observados en las prácticas censales de la década del setenta y formula una serie de sugerencias para superar esos problemas en los censos de la década del ochenta. El cuaderno incluye tres áreas mayores de discusión: i) la organización y administración del operativo censal; ii) los criterios de selección de las características o variables a ser investigadas, así

como la validez y confiabilidad de distintos procedimientos de medición de cada variable; iii) los principales factores que deben tomarse en cuenta en la etapa de procesamiento de los datos.

El documento va dirigido a los productores y usuarios de datos censales en los países de América Latina, y en particular a los encargados de los operativos censales, y busca transmitir el conocimiento teórico y la experiencia práctica acumulada en la región por expertos de distintos organismos internacionales.

Nº 38

El desarrollo regional argentino: la agricultura

Este trabajo tiene como objeto analizar las particularidades que presenta la estructura y funcionamiento de la agricultura en la Argentina y explicar algunas de las causas determinantes de los bajos niveles de productividad e ingreso medios en áreas rurales de la región norte. Con este propósito, se diferencian las modalidades de especialización provincial, se examina la importancia de la agricultura en las economías provinciales y la composición de la base productiva. Abarca el 95% del valor bruto de producción agrícola nacional y más del 90% del valor correspondiente a cada provincia, analiza la base productiva y concentra la atención en los productos de exportación provincial. Se examinan las consecuencias de las diversas modalidades de especialización provincial aproximando el análisis al comportamiento de los productores y productos atendiendo la dotación de recursos de distintos tipos de unidades productivas. Ello conduce al examen de la capacidad y de los mecanismos de acumulación de unidades productivas de distinta escala y especialización, con lo que se diferencia los niveles de ingresos entre productores y entre éstos y los asalariados agrícolas. Con base en lo precedente, se plantea una tipología de provincias, atendiendo su grado de diversificación y el tipo de cultivos que las caracterizan en su inserción en la economía nacional. La tesis central del trabajo consiste en que la interacción entre la modalidad de especialización y la heterogeneidad interna permite explicar los bajos niveles de productividad e ingresos de la región norte del país

Nº 39

Estratificación social y movilidad ocupacional en América Latina/Carlos Filgueira y Carlo Geneletti

En este estudio se describen e interpretan los cambios ocurridos en las estructuras de estratificación ocupacional desde 1950 hasta 1970, sobre la base de la información proporcionada por los censos de población de los países de la región.

En la primera parte se analizan los conceptos básicos relativos a la estratificación y movilidad social, en relación con el desarrollo económico de los países de la región; en la segunda parte se examinan en más detalle la movilidad social estructural y el crecimiento de la clase media, así como los aspectos relativos a la diferenciación interna y el crecimiento. Asimismo, se discuten los aspectos relativos a la movilidad demográfica. Por último, se incluye un apéndice metodológico en que se indica la forma en que se analizó la información.

El estudio señala que durante el período de referencia la región experimentó un proceso de cambio muy dinámico que tuvo consecuencias importantes para la movilidad social. Dichas consecuencias se reflejaron en el grado creciente de incorporación de las personas a los frutos de la modernización y del desarrollo económico. Sin embargo, se indica que la movilidad no ha sido integradora dada la asincronía entre los diversos órdenes de la estructura social que han generado fuertes tensiones estructurales determinadas por el distanciamiento creciente entre las aspiraciones y la posibilidad de satisfacerlas. De esta forma, las modificaciones en la composición sectorial de la fuerza de trabajo, la expansión del sistema educativo y la rigidez de la distribución de los ingresos, plantean serios desafíos y tensiones para la continuidad dinámica del crecimiento de los países de la región.

Programa de Acción Regional para América Latina en los Años Ochenta

En mayo de 1981 los gobiernos latinoamericanos, reunidos en Montevideo en el decimonoveno período de sesiones de la CEPAL, aprobaron un Programa de Acción Regional para América Latina en los Años Ochenta, destinado a instrumentar en el ámbito latinoamericano la Nueva Estrategia Internacional del Desarrollo (EID).

El Programa trata separadamente objetivos y metas, medidas de política y mecanismos de evaluación. Incorpora además una breve síntesis de la situación actual del desarrollo latinoamericano. Naturalmente, el contenido de los capítulos hace hincapié en los aspectos latinoamericanos y muy especialmente en la cooperación regional y en la cooperación con otras regiones en desarrollo.

Los gobiernos destacaron tres problemas centrales del desarrollo latinoamericano: la asimetría que se continúa registrando en las relaciones económicas externas, la declinación del ritmo de crecimiento en la mayoría de los países latinoamericanos y la conformación de sociedades extremadamente inequitativas.

Se enumeraron once objetivos concretos que suponen atacar los problemas estructurales y en especial la confrontación de un orden mundial más equilibrado y sociedades más equitativas.

Finalmente, se proponen medidas de política en materia de desarrollo económico y social nacional, de la cooperación intralatinamericana, de la cooperación con otras áreas en desarrollo y de la cooperación internacional.

Nº 41

El desarrollo de América Latina y sus repercusiones en la educación. Alfabetismo y escolaridad básica

El Cuaderno Nº 41 comprende dos estudios sobre el desarrollo social y la educación. El primero de ellos titulado "Estructura y dinámica del desarrollo de América Latina y el Caribe y sus repercusiones para la educación" fue originalmente concebido como una contribución de la CEPAL a la Conferencia de Ministros de Educación convocada por la UNESCO en México en diciembre de 1979, en el que se presentan las transformaciones económicas, las tendencias y transformaciones demográficas, la distribución del ingreso y la diseminación de la pobreza para luego considerar la estructura del mercado de empleo y situar a partir de estas referentes estructurales, los procesos educativos que se desarrollan en la región y sus efectos en términos de concentración o de equidad social. El estudio asigna la mayor importancia a la situación de los grupos sociales excluidos de la educación o que sólo reciben una parte ínfima de sus beneficios, lo que se complementa con el análisis del segundo texto titulado "Alfabetismo y escolaridad básica de los jóvenes en América Latina".

Este último fue realizado en el marco de las actividades del Proyecto Desarrollo y Educación en América Latina y el Caribe ejecutado conjuntamente por la CEPAL con UNESCO y el PNUD. Utilizando como base de información los censos de América Latina se presenta una documentación exhaustiva sobre la situación de los grupos de edad joven y dentro de ellos identificando quiénes son los analfabetos o titulares de una escolarización mínima, cómo se distribuyen espacialmente y según sexo y a qué inserción social los condena la carencia de educación. El trabajo analiza cuidadosamente el papel de las barreras culturales en la integración social y los efectos de reproducción de la marginalidad y de la pobreza que eventualmente pudieran ser evitados con una efectiva escolarización básica de la totalidad de los integrantes de las generaciones jóvenes.

Nº 42

América Latina y la economía mundial del café

En este Cuaderno se examinan diversos aspectos de la actividad cafetera a nivel mundial, tanto en las fases de producción como en las de transformación industrial, comercio y consumo, manteniendo como foco central la formación del precio del producto final y, en estrecha relación con ello, la distribución de ingresos entre los distintos agentes económicos que intervienen en el proceso. Después de un examen de las características generales del mercado mundial, el análisis deriva hacia la

profundización del estudio de casos de cinco países productores (Colombia, Guatemala, Costa Rica, Perú y Brasil) y de cuatro países consumidores (República Federal de Alemania, Francia, Reino Unido y Estados Unidos), para finalizar con un análisis de las políticas de regulación internacional del mercado y una serie de fichas relativas a las principales empresas que operan en esta rama a nivel mundial.

Nº 43

El ciclo ganadero y la economía argentina

La importancia del ciclo ganadero, que se manifiesta en las fluctuaciones recurrentes de un conjunto de fenómenos asociados entre sí, ha motivado este estudio que se basa en información primaria muy detallada y que ha supuesto resolver previamente algunos problemas de información y metodológicos, para llegar a la descripción del ciclo. En este texto se hace además un primer análisis de las fluctuaciones de las existencias ganaderas, y se adelantan algunas observaciones sobre su crecimiento de largo plazo.

Nº 44

Las encuestas de hogares en América Latina

Este Cuaderno reúne tres trabajos referidos a las prácticas de medición en los países de América Latina de variables sociodemográficas importantes a través de encuestas de hogares, así como a los principales problemas que enfrentan tales mediciones.

El primer estudio fue preparado como contribución de la CEPAL a la revisión del Manual de Encuestas de Hogares de las Naciones Unidas y presenta un panorama resumido de las dificultades que encuentra en la región la investigación a través de estas encuestas de variables demográficas, de las migraciones internas, del empleo y de los niveles de vida. Entre las fuentes de tales dificultades, se analiza la calidad de los instrumentos utilizados para la captación de los datos, y las características de las operaciones de campo y del diseño de las muestras.

El segundo estudio resume la experiencia del CELADE en su búsqueda de alternativas a los métodos tradicionales de obtener la información básica para estimar los niveles y la estructura de edad de la mortalidad. A tal efecto, se comparan estimaciones de mortalidad derivadas de encuestas demográficas prospectivas y retrospectivas que se llevaron a cabo en Honduras, Panamá y Perú, con la asistencia técnica del CELADE. El tercer trabajo describe las características de las principales encuestas de hogares en trece países de América Latina, y examina todas las variables pertinentes para la medición del empleo, desempleo y subempleo.

Nº 45

Las cuentas nacionales en América Latina y el Caribe

Este Cuaderno, motivado por el permanente interés de la CEPAL en contribuir al avance de las mediciones macroeconómicas en la región, es la continuación de los sucesivos análisis que ha venido produciendo, y que han permitido describir tanto la situación en que se encuentran las cuentas nacionales en América Latina como los obstáculos encontrados en su desarrollo. Aquí se actualizan las reseñas y diagnósticos de los anteriores análisis sobre la disponibilidad de estimaciones de cuentas nacionales y sobre los métodos utilizados por los países para realizarlos. Se pretende, además, promover una amplia discusión sobre las posibilidades de extender la cobertura de dichas estimaciones para incorporar áreas temáticas que se han vuelto indispensables en el análisis de las economías latinoamericanas, mejorar la calidad de las actuales mediciones, y contribuir al consenso entre productores y usuarios acerca de las prioridades y orientaciones que debe regir el desarrollo de las estadísticas económicas básicas en los países de América Latina y el Caribe.

Demanda de equipos para generación, transmisión y transformación eléctrica en América Latina
 Este trabajo es uno de los estudios realizados en virtud del Proyecto CEPAL/ONUDI sobre la situación y perspectivas de la producción de bienes de capital en América Latina. Incluye información sobre los programas para ampliar la capacidad de generación, transporte y transformación de electricidad en 17 países latinoamericanos y muestra la evolución histórica de la potencia instalada en la región y en otras zonas del mundo. Las cifras que el estudio presenta ponen de relieve que América Latina constituye, en términos absolutos, un mercado considerable para equipos de generación eléctrica de gran tamaño, en especial los destinados al aprovechamiento de recursos hidráulicos. En términos relativos, la región representa una proporción muy significativa (y cada vez mayor de la demanda mundial de tales equipos. Por otra parte, los requerimientos están geográficamente bien distribuidos e incluyen productos de diverso nivel de complejidad, lo cual abre perspectivas de interés para alcanzar acuerdos regionales relativos a la construcción de las centrales y a los equipos pertinentes.

La economía de América Latina en 1982: Evolución general, política cambiaria y renegociación de la deuda externa

En la primera parte de este cuaderno se analizan las características principales de la profunda crisis económica que afectó a América Latina en 1982. En particular se examina la caída del nivel de la actividad económica, el aumento de la desocupación y el subempleo, la aceleración de los procesos inflacionarios y las bajas considerables de las remuneraciones reales que ocurrieron en numerosos países de la región. Además, se consideran las tendencias del comercio exterior, el balance de pagos y la deuda externa. En la segunda parte se examinan la política cambiaria y los procesos de renegociación de la deuda externa. En lo referente a la primera se analizan las relaciones entre la política cambiaria y la inflación en las economías que tradicionalmente han utilizado sistemas con tipos de cambio fijos, devaluación periódica gradual y devaluación preanunciada. El examen comprende, además, un análisis de las características y efectos de las devaluaciones y significativas modificaciones introducidas en los sistemas cambiarios durante 1982 en numerosos países latinoamericanos con miras a reducir el desequilibrio externo. Por último, se describen los mecanismos generales de las reprogramaciones de la deuda externa llevadas a cabo por 16 países latinoamericanos en 1982 y se evalúan sus condiciones y costos.

Políticas de ajuste y renegociación de la deuda externa en América Latina

En este Cuaderno se describe y analiza las políticas aplicadas y los resultados obtenidos en América Latina en materia de ajuste interno y renegociación de la deuda externa. Tales políticas han constituido, en esencia, una primera respuesta inmediata de la política económica al desafío planteado por la profunda y generalizada crisis económica que desde 1981 viene afectando a la región. En la primera parte se examinan con detalle las causas tanto internas como externas de esa crisis económica. En la segunda parte se describen y analizan los procesos de ajuste verificados en los países de la región, se señalan sus logros y limitaciones, y aunque no se proponen fórmulas precisas y de aplicación general para superar las deficiencias observadas en dichos procesos, se hace hincapié en algunos aspectos que se consideran de validez general. En la tercera parte se examina el crecimiento, transformación y crisis del endeudamiento externo, se describen las dos primeras rondas de reprogramaciones de la deuda externa y se presentan los principios subyacentes de la reprogramación ortodoxa. También se hace un planteamiento general para una renegociación más equitativa, y con este fin se proponen diversas soluciones. Finalmente, se reseña en un apéndice aspectos conceptuales de las políticas de ajuste.

كيفية الحصول على منشورات الأمم المتحدة

يمكن الحصول على منشورات الأمم المتحدة من المكتبات ودور التوزيع في جميع أنحاء العالم - استعلم منها من المكتبة التي تتعامل معها أو اكتب إلى : الأمم المتحدة ، قسم البيع في نيويورك أو في جنيف .

如何购取联合国出版物

联合国出版物在全世界各地的书店和经售处均有发售。请向书店询问或写信到纽约或日内瓦的联合国销售组。

HOW TO OBTAIN UNITED NATIONS PUBLICATIONS

United Nations publications may be obtained from bookstores and distributors throughout the world. Consult your bookstore or write to: United Nations, Sales Section, New York or Geneva.

COMMENT SE PROCURER LES PUBLICATIONS DES NATIONS UNIES

Les publications des Nations Unies sont en vente dans les librairies et les agences dépositaires du monde entier. Informez-vous auprès de votre libraire ou adressez-vous à : Nations Unies, Section des ventes, New York ou Genève.

КАК ПОЛУЧИТЬ ИЗДАНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ ОБЪЕДИНЕННЫХ НАЦИЙ

Издания Организации Объединенных Наций можно купить в книжных магазинах и агентствах во всех районах мира. Наводите справки об изданиях в вашем книжном магазине или пишете по адресу: Организация Объединенных Наций, Секция по продаже изданий, Нью-Йорк или Женева.

COMO CONSEGUIR PUBLICACIONES DE LAS NACIONES UNIDAS

Las publicaciones de las Naciones Unidas están en venta en librerías y casas distribuidoras en todas partes del mundo. Consulte a su librero o diríjase a: Naciones Unidas, Sección de Ventas, Nueva York o Ginebra.

Las publicaciones de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe se pueden adquirir a los distribuidores locales o directamente a través de:

Publicaciones de las Naciones Unidas
Sección de Ventas — DC-2-866
Nueva York, NY, 10017
Estados Unidos de América

Publicaciones de las Naciones Unidas
Sección de Ventas
Palais des Nations
1211 Ginebra 10, Suiza

Unidad de Distribución
CEPAL — Casilla 179-D
Santiago de Chile