



La estructura de clases en América Latina: composición y cambios durante la era neoliberal

Author(s): Alejandro Portes and Kelly Hoffman

Source: *Desarrollo Económico*, Vol. 43, No. 171 (Oct. - Dec., 2003), pp. 355-387

Published by: [Instituto de Desarrollo Económico y Social](#)

Stable URL: <http://www.jstor.org/stable/3455890>

Accessed: 15/09/2010 11:51

Your use of the JSTOR archive indicates your acceptance of JSTOR's Terms and Conditions of Use, available at <http://www.jstor.org/page/info/about/policies/terms.jsp>. JSTOR's Terms and Conditions of Use provides, in part, that unless you have obtained prior permission, you may not download an entire issue of a journal or multiple copies of articles, and you may use content in the JSTOR archive only for your personal, non-commercial use.

Please contact the publisher regarding any further use of this work. Publisher contact information may be obtained at <http://www.jstor.org/action/showPublisher?publisherCode=ides>.

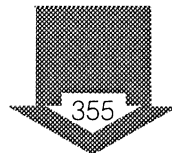
Each copy of any part of a JSTOR transmission must contain the same copyright notice that appears on the screen or printed page of such transmission.

JSTOR is a not-for-profit service that helps scholars, researchers, and students discover, use, and build upon a wide range of content in a trusted digital archive. We use information technology and tools to increase productivity and facilitate new forms of scholarship. For more information about JSTOR, please contact support@jstor.org.



Instituto de Desarrollo Económico y Social is collaborating with JSTOR to digitize, preserve and extend access to *Desarrollo Económico*.

<http://www.jstor.org>



LA ESTRUCTURA DE CLASES EN AMERICA LATINA: COMPOSICION Y CAMBIOS DURANTE LA ERA NEOLIBERAL*

ALEJANDRO PORTES y KELLY HOFFMAN**

I. Introducción

En el último decenio del siglo XX, América Latina experimentó un viraje extraordinario a medida que los países abandonaban uno tras otro la consigna de la industrialización autónoma que habían preconizado sus propios intelectuales en una etapa anterior, y se embarcaban en un nuevo modelo de desarrollo basado en las economías abiertas y en la competencia global. El neoliberalismo, como se ha denominado a este modelo, es en realidad una vuelta al pasado, en el cual los países latinoamericanos participaban en la economía mundial sobre la base de sus ventajas comparativas como productores de bienes primarios, en tanto que importaban manufacturas y tecnología del mundo industrializado. Precisamente, había sido la vulnerabilidad de estas economías sujetas a los vaivenes de los mercados externos lo que aconsejó las políticas neokeynesianas de sustitución de importaciones de mediados del siglo XX (Prebisch, 1950; Furtado, 1970)¹.

Las políticas recomendadas por la resucitada ortodoxia liberal y el "consenso de Washington", que les dio el respaldo ideológico, han sido descritos extensamente en la literatura contemporánea de las ciencias sociales (Sunkel, 2001; Robinson, 1996; Portes, 1997). También han sido analizadas las consecuencias de esas políticas en función tanto del crecimiento económico como de la equidad social (Filgueira,

* Agradecemos la cooperación de Emilio Klein en la labor inicial de recopilación de informaciones para esta investigación, y a Peter Evans, William Smith y Susan Eckstein por sus comentarios a una versión anterior de este mismo trabajo.

** Princeton University. [Dirección electrónica: <aportes@princeton.edu>.]

Desarrollo Económico agradece a la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) la autorización para la presente edición de este trabajo en español.

¹ Además de las materias primas y los alimentos que constituían las exportaciones básicas de América Latina en una etapa anterior, el modelo exportador contemporáneo descansa sobre la exportación de productos industriales, elaborados generalmente por subsidiarias de las multinacionales y otras empresas de propiedad extranjera, en enclaves destinados a la producción para la exportación. Las nuevas formas que ha asumido la incorporación de los países periféricos a las cadenas mundiales de productos han sido analizadas prolijamente por Gereffi (1989, 1999), Castells (1998), Castells y Laserna (1989), y Korzeniewicz y Smith (2000).

1996; Roberts, 2001; de la Rocha, 2001). Menor atención han merecido las repercusiones de esta profunda reorientación de los países latinoamericanos sobre sus estructuras sociales y, en particular, en los patrones de estratificación social en el largo plazo. La estructura de clases de estas sociedades no podía, ni tampoco pudo, mantenerse al margen de los grandes cambios producidos en su organización productiva y en el comercio mundial global. Aunque organismos tales como la Organización Internacional del Trabajo (OIT) y la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) estudiaron la evolución de la pobreza y la desigualdad en la región, su enfoque analítico no les ha permitido formular estas tendencias sistemáticamente desde la perspectiva de las clases sociales (CEPAL, 2000; OIT, 2000).

El concepto de *clase social*—dado su origen marxista y la consiguiente connotación de nociones tales como conflicto, privilegio y explotación (Grusky y Sorensen, 1998; Wright, 1997)—suele excluirse de las publicaciones oficiales de dichas organizaciones. Sin embargo, tal omisión implica pasar por alto aspectos significativos de la dinámica social contemporánea, privándonos de una valiosa herramienta analítica. En este trabajo intentaremos salvar esta falencia reintroduciendo explícitamente a las clases sociales como marco conceptual para el análisis de las sociedades latinoamericanas contemporáneas, aportando estimaciones empíricas y procurando explicar también cómo han variado entre países y a través del tiempo. El análisis puede interpretarse como una extensión explícita y una revisión de un artículo anterior, publicado hace diecisiete años, en el que intentábamos describir la estructura de clases en las sociedades latinoamericanas en la etapa final del proceso de sustitución de importaciones (Portes, 1985).

II. La estructura de clases en el centro y en la periferia

El concepto de clase social remite a categorías distintivas y perdurables de la población que se caracterizan por su acceso diferencial a los recursos que otorga el poder y las posibilidades de vida correspondientes. En las sociedades capitalistas, esos recursos que definen a la clase están relacionados explícitamente con los mercados y con la capacidad de los individuos para competir eficazmente en ellos (Weber [1922], 1965; Veblen [1898], 1998; Mills, 1959). Aunque las teorías marxistas ortodoxas solían considerar que los recursos se limitaban a la posesión del capital y de los medios de producción versus la propiedad del trabajo en general, las teorías recientes han adoptado un criterio más flexible que abarca otros recursos que confieren poder, tales como el control sobre el trabajo de terceros y la posesión de habilidades ocupacionales escasas en el mercado (Grusky y Sorenson, 1998; Wright, 1985; Carchedi, 1977; Poulantzas, 1975).

La ventaja que tienen en común tanto el análisis clásico como el contemporáneo es que centran su interés en las *causas* de la desigualdad y la pobreza y no sólo en sus manifestaciones superficiales, como ocurre comúnmente en las publicaciones oficiales estándar. La clase social es también un concepto esencial para definir las relaciones de poder estratégicas en el largo plazo, así como el conflicto entre los grupos sociales y las formas en que estos conflictos moldean las expectativas de vida de sus miembros (Dahrendorf, 1959; Hout et al., 1993; Portes, 2000). Al investigar la estratificación de una sociedad en particular, el analista trata de descubrir no

sólo los conjuntos o agregados sociales claves que definen las posibilidades compartidas de vida, sino también las formas en que algunos grupos intentan conscientemente estabilizar el orden social en defensa de sus privilegios mientras otros tratan de subvertir ese orden para mejorar su condición. Este enfoque conduce directamente al análisis de la política y de la movilización política (Hall, 1997).

El análisis sistemático de la estructura de clases en las sociedades desarrolladas se ha basado en criterios fundamentales tales como el control de los medios de producción, el control del trabajo de terceros y el control de recursos intelectuales escasos. Sobre la base de estos criterios, autores como Wright (1985, 1997), Goldthorpe (2001) y Clark y Lipset (1991) han intentado trazar las configuraciones básicas de las clases sociales en los Estados Unidos, el Reino Unido y otros países europeos. América Latina se diferencia de las sociedades desarrolladas en que una proporción importante de su población no ha sido incorporada a relaciones de trabajo plenamente mercantilizadas y reguladas legalmente, sino que sobrevive al margen de ellas, desarrollando una gran variedad de actividades económicas de subsistencia cuasi clandestinas. Estas suelen englobarse en el concepto de "sector informal" (Bromley, 1978; Roberts, 1989; Tokman, 1987).

En términos marxistas, la diferencia entre los centros económicos mundiales y las periferias, como América Latina, radica en el desarrollo imperfecto de las modernas relaciones capitalistas en estos últimos y, por lo tanto, en la coexistencia de distintos modos de producción: moderno, de pequeña empresa y de economía de subsistencia. Para varios autores de esta corriente, la articulación entre los distintos modos de producción constituye la clave para comprender la dinámica del capitalismo en la periferia y el surgimiento de un intercambio desigual entre las colonias y semicolonias frente a los centros capitalistas mundiales (Luxembourg, 1951; Emmanuel, 1972; Hopkins y Wallerstein, 1977; Wolpe, 1975)².

Ya sea que se emplee éste u otro marco teórico, subsiste el hecho de que las clases sociales como el "proletariado" pueden definirse como entes relativamente homogéneos en las sociedades avanzadas, mientras que en la periferia se encuentran segmentadas por su incorporación imperfecta a una economía plenamente monetarizada y regulada legalmente. Wallerstein (1976, 1977) se refiere a los trabajadores incorporados sólo parcialmente a las modernas relaciones del capitalismo mediante la denominación de "semiproletariado", aunque los pequeños empresarios pueden encontrarse a ambos lados de esta división estructural (Capecchi, 1989; Roberts, 1978).

La yuxtaposición de los criterios de definición de clases en las sociedades avanzadas con las condiciones estructurales que se encuentran en el capitalismo periférico permite un ordenamiento de los activos con que cuenta cada clase, el cual puede observarse en el cabezal del cuadro 1. Indicar si los individuos tienen (+) o no tienen (-) acceso a cada uno de estos activos posibilita la construcción de una tipología de la estructura básica de clase de las sociedades latinoamericanas. La tipología sigue una lógica tipo Guttman, en que cada clase inferior sucesiva se define por la

² Este tema –la articulación de los modos de producción y la nueva inserción de los países de la periferia en las cadenas mundiales de productos– ha sido analizado extensamente por Portes (1985) en el ya citado artículo sobre las clases sociales latinoamericanas.

CUADRO 1
La estructura de clases en América Latina (a)

Clase	Subtipos	Criterios de definición					Por ciento de la fuerza de trabajo
		Control del capital y de los medios de producción	Control de una fuerza trabajadora impersonal, organizada burocráticamente	Control de calificaciones escasas y altamente valoradas	Control de calificaciones subsidiarias, técnicas, administrativas	Con cobertura y reglamentación legal	
I. Capitalistas	Proprietarios y socios gerentes de empresas grandes o medianas	+	+	+	+	+	Utilidades 1,8
II. Ejecutivos	Gerentes y administradores de empresas grandes o medianas y de instituciones públicas	-	+	+	+	+	Sueldos y bonificaciones relacionados con las utilidades 1,6
III. Trabajadores de elite	Profesionales asalariados con formación universitaria en la administración pública y en las empresas privadas grandes y medianas	-	-	+	+	+	Sueldos relacionados con conocimientos escasos 2,8
IV. Pequeña burguesía	Profesionales y técnicos independientes y microempresarios con personal supervisado directamente	+	-	+/-	+	+/-	Utilidades 8,5
Va. Proletariado formal no manual	Técnicos asalariados con formación vocacional y empleados de oficina	-	-	-	+	+	Sueldos sujetos a reglamentación legal 12,4
Vb. Proletariado formal manual	Asalariados especializados y no especializados con contrato de trabajo	-	-	-	-	+	Salarios sujetos a reglamentación legal 23,4
VI. Proletariado informal	Obreros asalariados sin contrato, vendedores ambulantes y familiares no remunerados	-	-	-	-	-	Salarios no reglamentados, utilidades irregulares, compensación no monetaria 45,9

(a) Promedio ponderado de ocho países latinoamericanos que en conjunto representan tres cuartas partes de la población económicamente activa de la región. Esos países aparecen en el cuadro 2. Los porcentuales no suman 100 porque un 3,6% se considera "sin clasificación".

falta de uno o más de los recursos disponibles de sus precedentes. El sistema se traduce en una clasificación séxtuple cuyas características se describen en el citado cuadro 1.

III. La estructura de clases latinoamericana durante la era neoliberal³

Como en los países avanzados, las clases sociales dominantes en América Latina se definen por su control de los recursos claves que confieren poder en el mercado capitalista. En la cima de la estructura de clases están los propietarios de los medios de producción masiva. Este grupo, denominado capitalista, se define operacionalmente como el integrado por los empleadores grandes y medianos de la empresa privada. Estimaciones basadas en encuestas de hogares que abarcan tres cuartas partes o más de la población latinoamericana, indican que el tamaño de esta clase fluctúa entre el 1% y el 2% de la población económicamente activa (PEA) en todos los países (CEPAL, 2000, pp. 63).

Los altos ejecutivos son los administradores del nivel superior en las empresas grandes y medianas del sector privado o público y de las instituciones del estado. Aunque no son propietarios directos del capital, estos altos ejecutivos manejan grandes organizaciones y controlan una voluminosa fuerza de trabajo organizada burocráticamente. Junto con los empleadores, ellos suelen recibir los más altos ingresos. Las estimaciones disponibles sitúan a esta clase entre el 1% y el 5% de la PEA en diferentes países latinoamericanos. El siguiente escalón está integrado por los profesionales, definidos como trabajadores especializados con formación universitaria, empleados por las empresas privadas y las instituciones públicas en posiciones jerárquicas de alta responsabilidad. No controlan cantidades significativas de capital ni grandes contingentes de trabajadores, sino que derivan su situación privilegiada de la posesión de conocimientos (*expertise*) escasos requeridos por las empresas y los organismos públicos. Las estimaciones de la presencia relativa de profesionales en la población de cada país llegan hasta el 10%, pero para la región en su conjunto no representan más que el 5% de la PEA según las encuestas más recientes (CEPAL, 2000, pp. 64-65).

En conjunto, los empleadores grandes y medianos, los altos ejecutivos y los profesionales conforman la clase dominante en todos los países latinoamericanos (con excepción de Cuba). Como se mostrará a continuación, sus remuneraciones exceden con creces el promedio de sus respectivos países, aunque esos ingresos son de distinto tipo: los capitalistas reciben utilidades; los ejecutivos, salarios y bonificaciones atados a las utilidades y la eficiencia de la organización que manejan; los profesionales reciben salarios acordes con el valor y la escasez de sus conocien-

³ Los lectores que conozcan nuestro artículo de 1985 detectarán varias diferencias con respecto al concepto de clase social empleado aquí. Estas diferencias se deben tanto a una reevaluación de la tipología original sobre la base de los datos más afinados que están hoy disponibles y al hecho de que han ocurrido muchos cambios en América Latina en los últimos veinte años. Por ejemplo, los datos disponibles permiten ahora distinguir entre los altos ejecutivos y los profesionales universitarios, distinción que no era posible con las series estadísticas anteriores. En cambio la clase del pequeño empresario que, durante el período de industrialización sustitutiva de importaciones, podía con toda seguridad atribuirse al sector informal, se ha transformado en un grupo mucho más heterogéneo al convertirse en un refugio para los profesionales y obreros especializados desplazados del empleo en el sector formal. Estos cambios se discuten en las secciones siguientes.

tos. Aunque la proporción relativa de estas clases fluctúa según el país, para América Latina en su conjunto representan aproximadamente un 10% de la PEA. Este decil se mantiene siempre en la cima de las distribuciones nacionales y regionales del ingreso.

La clase social siguiente corresponde a la descripción marxista clásica de la "pequeña burguesía", con la salvedad de que, en las sociedades periféricas, ésta asume una forma distinta. Esta forma es producto de la superposición de los modos capitalistas modernos y varios sistemas informales de organización económica. La principal característica de este grupo –los "microempresarios", como se lo denomina comúnmente– es la posesión de algunos recursos monetarios, alguna especialización profesional, técnica o artesanal y el empleo de un pequeño número de trabajadores supervisados en forma directa, cara a cara.

En América Latina, la clase de microempresarios tradicionalmente ha desempeñado la función de vincular a la economía capitalista moderna, dirigida por las tres clases anteriores, con la gran masa de trabajadores informales que están en el tramo inferior del mercado de trabajo. Los microempresarios organizan este trabajo para producir bienes y servicios de bajo costo para los consumidores e insumos baratos subcontratados por las empresas grandes. Varios autores sostienen que ésta es una función crucial que sirve tanto para la sobrevivencia de los pobres como para la continuación del proceso de acumulación de capitales en la forma en que ocurre en las economías periféricas (Birbeck, 1978; Fortuna y Prates, 1989; Portes y Walton, 1981).

En el decenio de 1990, la pequeña burguesía asumió nuevas formas en América Latina, las que se constituyeron en refugio para los empleados públicos, los profesionales asalariados y otros trabajadores calificados desplazados por las políticas de ajuste promovidas por el modelo neoliberal (Sunkel, 2001). Como veremos a continuación, el empleo en el sector público, piedra angular de la clase media urbana en muchos países, disminuyó marcadamente en la última década. La pérdida no fue compensada por el crecimiento del empleo formal en el sector privado, con lo cual los trabajadores cesantes se vieron obligados a crear sus propias soluciones económicas a través de la pequeña empresa. En consecuencia, esta forma de adaptación económica se ha convertido en *la principal fuente* de creación de empleos en la región. En 1998, la microempresa representaba el 100% de todos los nuevos empleos urbanos (Klein y Tokman, 2000, p. 17). Entre 1990 y 1998, de cada 100 nuevos empleos urbanos, 30 correspondían a las pequeñas empresas y otros 29 al trabajo por cuenta propia, proporciones mucho mayores que las registradas durante los años de industrialización sustitutiva de importaciones (OIT/Lima, 2000; Klein y Tokman, 2000).

El proletariado formal corresponde a los trabajadores de la industria, los servicios y la agricultura, los cuales están protegidos por códigos laborales e incorporados a los sistemas legales de salud, invalidez y jubilación. Esta clase puede dividirse a su vez en un tramo superior, compuesto de operarios y técnicos asalariados, y otro inferior, de obreros industriales, de servicios y trabajadores rurales de las modernas empresas agrícolas. En conjunto, esta clase representaba aproximadamente el 35% de la PEA regional de América Latina en 2000, aunque como se verá más adelante, las cifras muestran amplias variaciones entre países.

Durante la etapa de sustitución de importaciones, el empleo formal creció en forma sostenida aunque nunca logró absorber a la mayoría de la fuerza de trabajo de América Latina (PREALC, 1990; Pérez-Sainz, 1992; Roberts, 1989). Entre 1950 y 1980, el 60% de todos los nuevos empleos se creaba en el sector formal, correspondiéndole al gobierno el 15% y el restante 45% a las empresas modernas, grandes y medianas (Klein y Tokman, 2000; pp. 18). Durante el decenio de 1990 la situación sufrió un cambio radical ya que el sector moderno formal redujo su participación en la creación de empleos a un 20% y el sector gubernamental incluso se redujo. Como consecuencia, no creció la clase de los trabajadores formales como ocurría en el pasado sino que más bien permaneció estancada o hasta disminuyó en muchos países (CEPAL, 2000, pp.67-68).

La mayoría de las descripciones de la estructura de clases en las sociedades avanzadas concluye con el análisis del proletariado formal, definido como la clase que no tiene acceso a los medios de producción y sólo posee su trabajo para vender (Wright, 1997; Grusky y Sorensen, 1998). En América Latina, como en otras regiones de la periferia, esta descripción resultaría incompleta porque hay una vasta masa de trabajadores excluidos del sector capitalista moderno, que debe procurarse el sustento mediante el empleo no reglamentado o con actividades directas de subsistencia (Tokman, 1982; Lomnitz, 1977). En el decenio de 1960 esta clase de trabajadores era denominada masa "marginal" para indicar su exclusión de la economía moderna (Nun, 1969; Germani, 1965). Investigaciones posteriores documentaron el vínculo de estos trabajadores con la economía moderna y las múltiples formas en que sus actividades contribuían a la acumulación capitalista (Benería, 1989; Peattie, 1982; Roberts, 1976; Birbeck, 1978).

Una de estas formas es la de proporcionar mano de obra a firmas organizadas por microempresarios, los que a su vez proporcionan bienes y servicios de bajo costo a los consumidores e insumos baratos a las empresas del sector formal (Castells y Portes, 1989). Por esta razón, esta clase es calificada como "proletariado informal". Operacionalmente se la define como la suma total de los trabajadores por cuenta propia (menos profesionales y técnicos), familiares no remunerados, empleo doméstico y asalariados sin cobertura social ni otros beneficios legales que trabajan en la industria, los servicios y la agricultura. La gran mayoría de los trabajadores de las microempresas son informales, pero los hay también en las compañías medianas y grandes. Se trata generalmente de trabajadores temporarios "en negro" y sin contratos escritos (Flórez, 2001; OIT/LIMA, 2000).

La evolución del proletariado informal en América Latina representa el exacto reverso de la medalla de su contraparte del sector formal. La proporción de obreros informales disminuyó, en forma paulatina pero firme, durante el período de industrialización sustitutiva de importaciones. El sector moderno generaba la mayoría de los nuevos puestos de trabajo durante ese período, pero no daba abasto para absorber una mano de obra que crecía aceleradamente. En consecuencia, durante esa época existía una fuerza de trabajo informal de gran tamaño pero en disminución. En contraste, en el reciente período de ajuste neoliberal el empleo formal se ha ido contrayendo a medida que el sector público se reducía y el sector industrial moderno era barrido por las importaciones baratas al influjo de la nueva doctrina de "mercados abiertos" (Sunkel, 2001; Díaz, 1996). En consecuencia, el proletariado informal no sólo no siguió disminuyendo sino que, incluso, creció en el último decenio.

Según la OIT, el empleo informal representaba un 44,4% de la PEA urbana en América Latina en 1990 y un 47,9% en 1998 (OIT/Lima, 2000); la CEPAL ha publicado cifras similares. Este aumento del proletariado informal se reproduce en casi todos los países de la región y puede interpretarse como la contrapartida popular de esa suerte de "empresariado forzoso" (*forced entrepreneurialism*) al que las nuevas políticas económicas confinaron a los empleados asalariados. Una buena proporción de la clase de trabajadores informales corresponde a los cuenta propia –vendedores y otro personal de escasa capacitación, obligados a sobrevivir mediante las formas empresariales menos remunerativas.

IV. Una estimación de la estructura de clases latinoamericana

Como se señaló anteriormente, las estadísticas oficiales no usan el término clase social ni presentan informes basados en este concepto. Por tal motivo, no es posible alcanzar una estimación precisa del tamaño y la evolución de las diferentes clases sociales sobre la base de los datos censales. En años recientes varios organismos internacionales se han abocado al estudio del sector informal en los países latinoamericanos y han producido aproximaciones útiles sobre el tamaño de dicha fuerza de trabajo (PREALC, 1989). De singular importancia es el estudio detallado efectuado por la CEPAL sobre la estratificación por ocupaciones e ingreso en ocho países latinoamericanos, que en su conjunto representan un 73,5% de la población de la región. Las tabulaciones detalladas por ocupación que forman parte de este estudio sirven de base para las estimaciones regionales presentadas en el cuadro 1 y permiten también efectuar un cálculo bastante aproximado del tamaño de cada clase, país por país, que se presenta en el cuadro 2.

CUADRO 2
Estructura de clases de países latinoamericanos seleccionados, 2000 (a)

	Brasil	Chile	Colombia	Costa Rica	El Salvador	México	Panamá	Venezuela
I. Capitalistas	2,0	1,5	2,2	1,7	1,2	1,6	0,8	1,4
II. Ejecutivos	1,8	1,1	0,8	2,4	1,5	1,3	5,2	2,5
III. Profesionales	1,4	6,9	7,7	3,2	2,3	2,8	5,2	10,0
Clases dominantes	5,2	9,5	10,7	7,3	5,0	5,7	11,2	13,9
IV. Pequeña burguesía	7,4	9,4	9,3	10,8	11,8	9,4	8,3	11,2
Va. Proletariado formal no manual	12,7	16,2	7,9	14,1	10,5	13,7	16,3	9,2
Vb. Proletariado for- mal manual	(I) 25,3 (II) 20,7	33,7 29,0	31,9 27,1	32,8 28,2	27,5 22,5	30,9 25,4	23,8 20,9	33,6 27,2
VI. Proletariado informal	(I) 43,5 (II) 48,1	30,2 34,9	40,1 44,9	34,3 38,9	45,0 50,0	40,2 45,7	40,1 43,0	31,6 38,0
Sin clasificación	5,9	1,0	0,1	0,7	0,2	0,1	0,3	0,5
Totales	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

(a) Por cientos de la población trabajadora de 15 y más años.

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL): "Agenda social: seguridad ciudadana y violencia", *Panorama Social de América Latina*, 1998, pp. 205-240, Santiago de Chile, CEPAL; Oficina Internacional del Trabajo (OIT)/Lima: "Panorama laboral: la estructura del empleo urbano en el período 1990-1998". Informe de la Oficina Regional de la OIT, cuadro 8-A; www.ilolim.org.pe/panorama/1999.

La clase *capitalista* está representada operativamente por los propietarios de establecimientos que ocupan a más de 5 empleados. Este índice constituye una sobreestimación pues los empleadores pequeños, propietarios de establecimientos que ocupan entre 5 y 20 personas, probablemente se acerquen más a la categoría de microempresarios que a la de capitalistas propiamente dichos. Aún tomando en cuenta esta sobreestimación, la proporción de la PEA que representa la clase capitalista es mínima en todos los países. De excluirse los pequeños empresarios, estas bajas estimaciones se reducirían en un 50% o más.

Las dos categorías siguientes se definen empíricamente como *ejecutivos y administradores* de organismos estatales y empresas privadas con más de 5 trabajadores (clase II) y como *profesionales* asalariados empleados por los mismos organismos o empresas (clase III). Se trata nuevamente de sobreestimaciones por las mismas razones anteriores, pero aún tomando en cuenta esta distorsión, la suma total de las tres clases dominantes apenas alcanza al 10% de la población, y está muy por debajo de ese porcentual en la mayoría de los países; sólo tres lo exceden y por pequeño margen.

En el caso de los *microempresarios*, los datos disponibles no permiten distinguir entre los sectores formal e informal. Estudios detallados de determinadas ciudades estarían indicando que una gran proporción de microempresas son totalmente informales y que otras operan en forma ambigua, ya que cumplen con algunas reglamentaciones pero eluden otras (Itzigsohn, 2000; Cross, 1998). Según Klein y Tokman (2000), en 1998 entre el 65% y el 80% de los trabajadores de esos establecimientos carecían de cobertura médica y de seguridad social. Los propietarios de esas empresas, que ocupan hasta 5 trabajadores, más los profesionales y técnicos que trabajan por cuenta propia, forman la *pequeña burguesía*. Esta clase representa otro 10% de la PEA latinoamericana. Pese a su heterogeneidad interna, el tamaño relativo de esta clase es marcadamente equilibrado en los ocho países estudiados.

Estas cifras implican que las clases subordinadas, definidas en forma amplia, comprenden más o menos el 80% de la población latinoamericana. Sin embargo, estas clases no son homogéneas y deben desagregarse aún más para entender cabalmente la dinámica en juego. La clase *trabajadora formal no manual*, compuesta de técnicos asalariados y empleados de oficina de menor jerarquía, representa otro 15% de la PEA regional, aunque este valor fluctúa entre un mínimo de 8% y un máximo de 16% entre países.

Para el *proletariado formal* presentamos dos estimaciones. La primera es la suma total de los asalariados de establecimientos urbanos pequeños, medianos y grandes más los trabajadores agrícolas de empresas modernas medianas y grandes. Estas cifras suponen que *todos* esos trabajadores están cubiertos por contratos de trabajo y las regulaciones legales vigentes. Esta hipótesis puede llevar a una sobreestimación, ya que, como se vio anteriormente, algunos trabajadores de las empresas formales son pagados con fondos en negro y carecen de protección legal. El estudio de la CEPAL no proporciona datos para ajustar estas series. Sin embargo, una segunda serie de tabulaciones preparada por la OIT presenta la proporción de trabajadores en el sector formal (definidos como empleados de gobierno y trabajadores de empresas privadas pequeñas, medianas y grandes) que *no* contribuyen al sistema nacional de seguridad social.

La cobertura previsional puede emplearse como un indicador razonablemente aproximado del empleo formal. La cobertura media de los trabajadores en los establecimientos del sector formal es del 80%, cifra significativamente constante a través de los años y de un país a otro. Este dato estadístico sugiere que más o menos una quinta parte de la fuerza de trabajo que se presume en el sector formal de la economía está constituida por trabajadores sin cobertura. Hemos utilizado las cifras nacionales de la cobertura del sistema de previsión social para ajustar nuestras estimaciones iniciales y presentar los resultados que aparecen en la parte inferior del cuadro 2 (categoría Vb). Sobre la base de estas cifras, el *proletariado manual formal* fluctúa entre el 20 y el 30% de la población trabajadora adulta, y no supera el tercio de la PEA en ningún país. Con la hipótesis más generosa de que existe cobertura legal para todos los trabajadores de las empresas pequeñas, medianas y grandes, la cifra aumentaría en 4 a 5 puntos porcentuales para todos los países.

Las estimaciones de la proporción de la población trabajadora correspondientes al *proletariado informal* son el anverso de estas series. Nuevamente presentamos dos estimaciones. La primera representa la suma total de los trabajadores por cuenta propia, menos los profesionales y técnicos, más los trabajadores de las microempresas urbanas, de los pequeños establecimientos rurales, del empleo doméstico y de la mano de obra familiar no remunerada. Estas cifras subestiman al proletariado informal por las mismas razones antes mencionadas, es decir, la exclusión de los trabajadores sin cobertura en los establecimientos más grandes. La segunda serie ha sido ajustada tomando en cuenta esta subestimación y aplicando las mismas cifras utilizadas en la reestimación de la clase trabajadora formal. Sobre la base de estos cálculos, el proletariado informal fluctúa entre un tercio y la mitad de la población empleada, no siendo menor a un tercio en ningún país. En consecuencia, los trabajadores informales constituyen *la clase más grande* en todos los países. Planteado de otra forma, el segmento numéricamente más importante de la población empleada en América Latina es el que está excluido de las relaciones capitalistas modernas y el que debe sobrevivir mediante el trabajo no reglamentado y actividades de subsistencia directas.

Un tema tan importante como la composición actual de la estructura de clases es su evolución histórica. Específicamente, queremos observar hasta qué punto y en qué forma la transición de la era de sustitución de importaciones a la de mercados abiertos ha influido sobre la estratificación social en cada país. Lamentablemente, el estudio de la CEPAL sobre estratificación ocupacional del cual se obtuvieron las estimaciones anteriores se basa en análisis de corte transversal, faltando datos comparables para períodos previos. Las series históricas disponibles en informes censales y documentos de las Naciones Unidas no son suficientemente detalladas como para efectuar estimaciones igualmente refinadas. Por añadidura, las mejores estimaciones disponibles se limitan más bien al *sector urbano* antes que a la PEA total, de modo que estas cifras no son comparables con las presentadas anteriormente.

Tomando en cuenta estas deficiencias, es posible llegar a una estimación simplificada, de "forma reducida", sobre la evolución de la estructura de clases en América Latina durante los últimos veinte años. Las cifras, extraídas de publicaciones recientes de la CEPAL, miden la clase de "capitalistas" como propietarios y administradores de empresas con 5 ó más empleados. (La definición varía ligeramente de

uno a otro país, pero nunca es menor que 5.) Las otras clases dominantes no pueden calcularse separadamente, sino que se fusionan en una categoría de ejecutivos asalariados y profesionales/técnicos independientemente del tamaño de la empresa. Una vez más, estas cifras dan lugar a sobreestimaciones pues incluyen a propietarios y personal asalariado de establecimientos pequeños, a menudo más representativos de la pequeña burguesía que de una verdadera clase capitalista. A pesar de todo, y tomando en cuenta este sesgo de la información, las clases dominantes siguen representando una pequeña fracción de la PEA en todos los países.

La pequeña burguesía se calcula como la suma de los microempresarios, que emplean menos de 5 trabajadores, más los profesionales y técnicos que trabajan por cuenta propia. Los datos disponibles no permiten diferenciar entre los segmentos manuales y no manuales del proletariado formal (clases Va y Vb del cuadro 2). Sin embargo, sí es posible distinguir en su composición los sectores público y privado. Los trabajadores formales del sector público son empleados de organismos estatales en el nivel nacional y local, más las instituciones de propiedad del fisco; los trabajadores formales del sector privado son los empleados de establecimientos con 5 ó más trabajadores, cualquiera sea su nivel de especialización. Por las razones ya señaladas, estas cifras están sobreestimadas porque muchos trabajadores de estas empresas carecen de cobertura legal. En este caso, sin embargo, no contamos con cifras fidedignas para corregir la sobreestimación para cada país y año censal. Nos vemos, pues, obligados a presentar las series sin reajustar. Sobre la base de las estimaciones presentadas en el cuadro 2, el tamaño real del proletariado formal en la mayoría de los países probablemente sea entre un 5% y un 7% inferior a las mediciones disponibles.

El proletariado informal se define como la suma de los trabajadores por cuenta propia menos los profesionales y técnicos, el servicio doméstico y los trabajadores remunerados y no remunerados de las microempresas. Cabe reiterar que estas series se basan más bien en la población urbana que en el total de la PEA. Las estimaciones finales se muestran en el cuadro 3. Para evitar repeticiones, no comentaremos aquí el tamaño relativo de las clases, sino que centraremos nuestra atención en su evolución histórica.

Las estadísticas muestran cuatro tendencias principales. En primer lugar, existe un descenso consistente del empleo en el sector público, que se observa en todos los países de la región. Segundo, hay una reducción paralela en el proletariado formal en su conjunto en todos los países, con excepción de la Argentina (cifras limitadas a la zona metropolitana de Buenos Aires)⁴. El descenso no es uniforme en cada caso, pero se presenta más patente en aquellos países cuyas estadísticas se remontan al decenio de 1980. Sirven de ejemplo los casos de Brasil (50% en 1979 y 45% en 1997), Costa Rica (60% en 1981 y 50% en 1998) y Uruguay (68% en 1981 y 48% en 1998). En el caso de Venezuela el empleo formal aumentó entre 1981 y 1990, pero se desplomó en el decenio siguiente. En casi todos los casos, el descenso registrado en

⁴ La grave crisis económica que sufrió la Argentina a fines de 2001 hace que sea poco probable que estas cifras reflejen la realidad actual. Con una desocupación que supera ahora el 25% de la población económicamente activa y el subempleo que afecta a igual o quizá mayor proporción de trabajadores, es probable que la debacle del modelo neoliberal en ese país haya cobrado muchas más víctimas entre la clase trabajadora que las que indican estas cifras. Tales resultados simplemente acentuarían las tendencias aquí descritas.

CUADRO 3
América Latina: estructura de clases urbana, 1980-1998

País	Año	Capitalistas (a)	Profesionales/ejecutivos (b)	Pequeños empresarios (c)	Trabajadores formales			Trabajadores informales			Total	
					Públicos	Privados (d)	Subtotal	Microempresas (e)	Cuenta propia (f)	Servicio doméstico		Subtotal
Argentina (GBA) (i)	1980	2,1	3,3	4,3	--	--	44,2	10,1	32,2	3,9	46,2	100,0
	1990	1,6	6,9	6,4	--	--	44,8	11,6	23,0	5,7	40,3	100,0
	1998	1,4	6,9	5,6	5,0	41,1	46,1	15,7	19,6	4,8	40,1	100,0
Bolivia	1989	1,1	4,3	3,9	17,9	13,5	31,4	12,3	41,0	5,8	59,1	100,0
	1994	1,4	6,8	7,8	12,8	15,5	28,3	13,8	36,8	5,2	55,8	100,0
	1997	2,0	6,7	6,9	10,5	14,3	24,8	11,0	44,9	3,6	59,5	100,0
Brasil	1979	1,5	7,5	3,8	--	--	49,7	10,7	19,3	7,5	37,5	100,0
	1993	2,2	4,6	3,3	14,4	31,5	45,9	8,5	26,4	8,2	43,1	99,1
	1997	2,5	4,9	3,9	13,3	31,3	44,6	9,7	25,8	8,6	44,1	100,0
Chile	1990	1,6	12,9	2,7	--	--	45,7	9,4	20,6	7,0	37,0	100,0
	1994	1,5	15,4	6,2	--	--	44,9	8,6	17,4	6,1	32,1	100,0
	1998	1,6	17,0	7,2	--	--	43,4	9,7	15,2	5,9	30,8	100,0
Costa Rica	1981	1,5	2,7	3,4	28,0	32,1	60,1	10,0	16,7	5,5	32,2	100,0
	1990	1,1	6,1	6,5	25,0	29,5	54,5	9,7	17,6	4,4	31,7	100,0
	1998	1,1	8,8	8,9	19,7	30,2	49,9	10,6	15,4	4,8	30,8	100,0
Ecuador	1990	1,4	4,5	4,2	17,5	21,8	39,3	11,3	34,5	4,5	50,3	99,7
	1994	1,4	5,6	8,5	13,7	21,8	35,5	12,2	32,1	4,7	49,0	100,0
	1998	1,9	6,0	7,5	11,7	22,3	34,0	13,1	32,0	5,5	50,6	100,0
El Salvador	1990	1,7	3,4	3,1	13,8	26,3	40,1	13,3	33,3	6,1	52,7	101,0
	1995	1,3	7,2	5,9	12,5	27,2	39,7	10,5	31,1	4,4	46,0	100,0
	1998	0,5	8,0	4,1	12,1	28,7	40,8	12,1	30,3	4,3	46,7	100,0
Honduras	1990	0,5	4,9	2,3	14,4	26,3	40,7	13,2	31,7	6,7	51,6	100,0
	1994	1,2	6,8	4,3	11,3	30,5	41,8	11,0	29,5	5,4	45,9	100,0
	1998	0,9	7,0	5,2	9,5	29,5	39,0	11,7	31,4	4,6	47,7	99,8
México	1984	0,2	6,2	3,3	--	--	(63,1) (g)	--	24,7	2,6	--	100,0
	1989	0,5	9,0	4,4	--	--	(64,7) (g)	--	18,9	2,7	--	100,2
	1998	0,9	6,6	5,8	14,2	33,1	47,3	14,9	20,5	4,1	39,5	100,0
Panamá	1979	2,1 (h)	4,6	-- (h)	35,8	34,1	69,9	--	17,3	6,1	--	100,0
	1991	0,8	7,4	3,6	26,6	27,0	53,6	5,2	22,4	7,0	34,6	100,0
	1998	1,0	10,8	3,6	23,5	29,9	53,4	6,4	18,2	6,6	31,2	100,0
Paraguay (Asunción)	1986	1,7	6,1	7,8	12,0	23,3	35,3	12,0	23,8	13,3	49,1	100,0
	1990	2,1	5,5	8,3	11,9	24,9	36,8	15,6	21,2	10,5	47,3	100,0
	1997	1,4	4,8	8,5	10,9	22,1	33,0	12,5	29,4	10,3	52,2	100,0
Uruguay	1981	1,6	3,9	4,6	22,8	33,0	55,8	8,8	17,7	7,5	34,0	100,0
	1990	1,9	5,1	5,0	21,8	30,1	51,9	10,3	19,0	6,9	36,2	100,0
	1998	1,7	6,5	5,9	16,3	32,0	48,3	10,6	19,9	7,2	37,7	100,0
Venezuela	1981	1,5	5,2	6,4	23,9	19,6	43,5	20,2	18,0	6,1	44,3	100,9
	1990	2,6	5,8	6,0	21,4	30,0	51,4	6,5	21,4	6,3	34,2	100,0
	1994	1,9	6,1	6,1	18,1	27,1	45,2	9,2	27,4	4,0	40,6	100,0

(a) Propietarios de establecimientos que emplean a 5 ó más trabajadores.

(b) Administradores asalariados, profesionales y técnicos universitarios de empresas que emplean a 5 ó más trabajadores.

(c) Propietarios de empresas que emplean a menos de 5 trabajadores más los profesionales y técnicos que trabajan por cuenta propia.

(d) Asalariados de establecimientos con 5 ó más trabajadores.

(e) Asalariados en empresas con menos de 5 trabajadores.

(f) Excluidos los profesionales y los técnicos.

(g) El censo no discrimina trabajadores asalariados por tamaño del establecimiento.

(h) El censo no discrimina empleados por tamaño del establecimiento.

(i) Gran Buenos Aires.

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL); *Panorama Social de América Latina, 1999-2000*, Santiago de Chile, CEPAL, 2000, cuadros 4 y 10.

el proletariado formal se debe al estancamiento del empleo en el sector privado, junto con una contracción significativa del sector público.

La tercera tendencia importante es el surgimiento de la clase de pequeños empresarios y la cuarta el estancamiento o aumento del proletariado informal. La pequeña burguesía todavía no alcanza al 10% en la mayoría de los países pero registró un apreciable incremento en el decenio de 1990. En la mayoría de los casos este aumento es sostenido, ya que desde aproximadamente un 5% de la PEA urbana en el decenio de 1980 llega a casi un 10% a fines de 1990. Esta tendencia refleja nuevamente el hecho de que los antiguos asalariados se vieron forzados a dedicarse a actividades empresariales al declinar el empleo en el sector formal. Siguiendo estas mismas orientaciones, el proletariado informal no disminuyó en el período neoliberal, sino que incluso creció en varios países. Los datos no permiten señalar que esta tendencia se haya debido solamente a la incorporación de asalariados en las microempresas. Como se aprecia en el cuadro 3, el tamaño relativo de cada uno de los tres componentes del proletariado informal varía de un país a otro, lo que sugiere que en algunos casos el trabajo por cuenta propia fue el recurso clave de ajuste ante la ausencia de empleos regulares, mientras que en otros se apeló al trabajo, remunerado o no, en microempresas y en el servicio doméstico.

V. Los ingresos ocupacionales y la estructura de clases

Es por todos conocido el hecho de que América Latina en su conjunto presenta los índices de mayor distribución desigual de la riqueza y el ingreso del mundo (Robinson, 1996; Galbraith, 2002; Korzeniewicz y Smith, 2000). Al analizar esta situación desde la perspectiva de la estratificación social se aprecia en qué forma sectores particulares de la población se posicionan en esta distribución y cómo ha evolucionado su condición con el tiempo. Ante todo, cabe señalar que la desigualdad del ingreso durante los años del experimento neoliberal aumentó significativamente en la región en su conjunto y, con algunas excepciones, en cada uno de los países. En 1998 el índice Gini de desigualdad había ido en aumento hasta alcanzar el mismo valor que tenía en 1970 (0.52). Esto significa que el 5% superior de la población recibía ingresos dos veces mayores que el grupo comparable en los países de la OCDE, mientras que el 30% inferior sobrevivía con el 7,5% del ingreso total o sólo el 60% de la proporción respectiva en los países avanzados. Sin embargo, si el índice de Gini se calcula sólo para el 90% inferior de la población latinoamericana, su valor sería de 0.36, lo que es similar al de los Estados Unidos (Klein y Tokman, 2000, p. 20).

Dado que, como vimos en la sección anterior, las tres clases dominantes representan a lo sumo un decil de la población, se llega a la conclusión de que *todo* el excedente en la desigualdad de ingresos en la región puede atribuirse a la participación combinada del ingreso recibido por estas clases. Al mismo tiempo, esto se traduce en una situación en que el 75% de la población empleada, que corresponde aproximadamente a la suma de los proletariados formal e informal, no genera un ingreso suficiente por su trabajo para superar el nivel de pobreza (CEPAL, 2000, p.19). Esto implica a su vez que, con pocas excepciones, ser obrero en América Latina significa ser pobre.

El mismo estudio de la CEPAL sobre ocho países latinoamericanos citado anteriormente divide la PEA nacional en cuatro útiles categorías que recortan posiciones

claramente distintivas en la estratificación social. Las tres clases dominantes (empleadores, ejecutivos/gerentes, profesionales universitarios) representan el 9,4% de la fuerza de trabajo de estos países y reciben en promedio 13,7 veces el valor correspondiente a la línea de pobreza per cápita. Las clases intermedias –pequeños empresarios y trabajadores formales no manuales (técnicos, profesionales de menor nivel educativo y empleados administrativos)– representan el 13,9 % de la fuerza de trabajo y sus remuneraciones equivalen a 5 veces el valor de la línea de pobreza.

El proletariado manual (formal e informal) obtiene ingresos 4 veces menor al valor de la línea de pobreza, un nivel demasiado bajo para que una familia término medio pueda salir de la condición de pobre. Esta categoría fue subdividida en el estudio de la CEPAL en dos subgrupos: a) trabajadores urbanos en el comercio y obreros y artesanos (comprendiendo un *mix* de proletarios formales e informales), que representaban el 38,7% de todas las personas empleadas, con ingresos medios equivalentes a 3,5 veces el valor de la línea de pobreza; y b) trabajadores de servicios personales y obreros agrícolas (en su gran mayoría informales), que representan el 34,5% de la fuerza laboral y reciben ingresos que apenas duplican el de la línea de pobreza.

Sobre la base de estos valores es posible calcular los ingresos medios que definen las principales divisiones de la estructura de clases en cada país. El cuadro 4 muestra los resultados de dicho procedimiento. Se destacan inmediatamente dos hechos. En primer lugar, las enormes disparidades de ingresos entre las clases dominantes, especialmente los capitalistas, y el resto de la población. En segundo lugar, la gran variación entre países. Los niveles medios de ingreso de las clases

CUADRO 4
Ingresos medios por clase social en ocho países latinoamericanos, 1997 (a)

Clases	Brasil	Chile	Colombia	Costa Rica	El Salvador	México	Panamá	Venezuela
<i>Dominante</i>								
Empleadores	18,4	34,6	9,4	8,8	8,1	14,0	15,6	11,4
Ejecutivos/gerentes	12,3	16,2	9,0	12,1	11,3	11,0	10,2	6,6
Profesionales	20,5	15,4	6,8	11,3	8,8	7,8	13,0	4,9
<i>Intermedia (b)</i>								
Trabajadores no manuales (empleados de oficina y técnicos)	5,7	7,0	4,1	7,0	5,0	4,1	5,7	2,4(c)
<i>Subordinada (b)</i>								
Proletariado cuasiformal (obreros y artesanos/trabajadores del comercio)	4,1	4,8	2,9	4,9	2,8	2,6	4,5	3,4
Proletariado informal (trabajadores de servicios y trabajadores agrícolas)	1,7	3,4	2,4	3,8	1,9	2,2	3,6	2,9
Total	4,5	7,4	3,5	5,7	3,3	3,4	5,2	3,7

(a) En múltiplos de la línea nacional de pobreza.

(b) Promedios ponderados.

(c) Incluye sólo empleados administrativos.

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL): *Panorama Social de América Latina, 1999-2000*, Santiago de Chile, CEPAL, 2000, cuadro 4.

dominantes suelen subestimarse porque incluyen a los propietarios y administradores de microempresas, quienes forman parte de la pequeña burguesía y reciben ingresos mucho más bajos. Incluso después de incorporar a los microempresarios a la clase de empleadores, la relación de ingresos de este grupo en su conjunto con el de los trabajadores informales es de 6 veces en México, 10 veces en Chile y 11 veces en Brasil.

Dentro de este panorama general, existen variaciones significativas en cuanto a la desigualdad. El país más igualitario es por supuesto Costa Rica, donde los trabajadores tanto formales como informales reciben los más altos ingresos relativos y donde la relación entre este ingreso y el promedio para las clases dominantes es inferior a 3. En el otro extremo están Brasil y Chile, con la importante diferencia de que en Brasil el ingreso medio de los trabajadores informales es inferior a la mitad del nivel de pobreza, mientras que en Chile es casi 4 veces. Chile tiene los más altos ingresos ocupacionales absolutos de todos los países considerados, lo que conduce a una situación en la que coexiste una extrema desigualdad junto con la reducción paulatina de la pobreza entre las clases más bajas (CEPAL, 2000, pp. 76-77). Este no es el caso de Brasil ni tampoco el de México, donde los que están sumergidos deben subsistir con salarios que, a falta de otras fuentes de ingreso, los condenan a la indigencia.

Las estadísticas disponibles también permiten vislumbrar la evolución de la desigualdad de ingresos dentro de la estructura de clases durante los últimos veinte años. Aunque hay series disponibles para un número mayor de países, éstas contienen severas limitaciones que reducen su utilidad. En primer lugar, las cifras se limitan a zonas urbanas, y en los casos de Argentina y Paraguay, a sus ciudades capitales. En segundo lugar, se refieren a años distintos según la oportunidad del censo nacional o de las encuestas de hogares. En tercer lugar, se basan en categorías que tornan confusos los niveles de ingresos que perciben las distintas clases sociales.

En particular, la categoría "empleadores" incluye a los dueños de empresas de todos los tamaños. Los microempresarios, mucho más numerosos que los empleadores medianos y grandes, son quienes predominan en las cifras de esta categoría, lo que implica subestimar significativamente el ingreso real de la clase capitalista. Del mismo modo, la categoría "profesionales y técnicos" combina, en proporciones desconocidas, trabajadores de elite, cuentapropistas especializados y miembros del proletariado formal no manual. Estas limitaciones hacen que las series disponibles sean casi inservibles para estimar la evolución del ingreso de las clases dominantes.

Más útiles son las cifras de los ingresos medios totales y los ingresos de los microempresarios, trabajadores del sector formal y los distintos componentes del proletariado formal. Estas categorías están definidas en forma uniforme a través de los años y entre países. Aunque no se corresponden perfectamente con las definiciones de las clases subordinadas, identifican componentes precisos de estas últimas. Además las cifras relativas al ingreso medio total son indicativas del nivel relativo de enriquecimiento o empobrecimiento que ha experimentado la población trabajadora a lo largo del período analizado.

Las series disponibles se presentan en el cuadro 5. Ellas indican que, para la mayoría de los países latinoamericanos, el ingreso urbano medio se estancó o disminuyó durante el período de ajuste neoliberal. En Brasil y México disminuyó levemente

CUADRO 5
Evolución del ingreso medio de las ocupaciones
por clase social en América Latina (a)

País	Año	Total	Empleadores (b)	Profesionales /técnicos	Microempresarios (c)	Trabajadores formales (d)	Trabajadores informales		
							Asalariados (e)	Cuenta propia	Servicio doméstico
Argentina (f)	1980	6,9	19,3	15,6	18,4	6,6	5,1	5,2	3,1
	1990	6,4	20,6	9,4	18,4	4,5	3,6	7,2	3,5
	1997	7,2	24,2	-,-	23,1	-,-	-,-	-,-	2,6
Bolivia	1989	4,2	16,2	7,7	11,8	3,6	2,7	3,8	1,6
	1994	3,5	10,3	7,3	8,1	2,7	2,0	2,2	1,0
	1997	3,6	10,1	8,8	7,1	3,2	2,2	2,3	1,1
Brasil	1979	5,6	21,8	9,4	16,6	4,8	2,5	5,2	1,1
	1990	4,7	16,1	8,2	11,3(g)	3,8	2,6	3,4	1,0
	1996	5,0	19,1	10,7	14,0	3,9	2,5	3,7	1,5
Chile	1990	4,7	24,8	7,4	19,0	3,5	2,4	5,0	1,4
	1994	6,2	33,7	9,6	18,0	4,0	2,9	6,3	2,0
	1998	7,4	33,8	11,7	24,5	4,3	3,0	8,6	2,2
Colombia	1980	4,0	17,1	8,3	-,-	2,2	-,-	3,7	2,1
	1994	3,8	13,1	7,9	-,-	2,6	-,-	3,0	1,7
	1997	3,8	10,9	6,9	-,-	2,7	-,-	2,9	1,6
Costa Rica	1981	6,6	13,1	11,4	12,9	4,8	3,5	6,9	1,8
	1994	5,2	10,8	8,4	9,2	4,4	3,6	4,0	1,6
	1997	5,6	8,4	9,0	7,4	4,8	3,2	3,6	1,8
Ecuador	1990	2,8	4,8	6,0	4,0	2,9	2,3	1,9	0,8
	1994	2,9	6,6	5,2	6,1	2,6	1,9	2,0	0,9
	1997	3,0	6,6	5,7	6,5	2,9	1,8	2,1	0,9
México	1984	4,8	14,8	8,8	13,3	4,4	-,-	1,7	4,1
	1994	4,4	18,3	9,5	13,8	3,0	1,7	1,2	3,3
	1998	4,1	18,2	6,9	11,7	3,1	1,9	1,3	2,6
Panamá	1979	5,6	6,5	13,6	-,-	5,0	-,-	2,9	1,4
	1991	5,0	11,8	9,4	7,7	4,1	2,6	2,3	1,3
	1997	5,6	15,4	10,0	11,6	4,1	2,6	3,4	1,4
Paraguay (h)	1986	3,1	9,0	6,9	7,6	2,6	1,7	2,2	0,7
	1990	3,4	10,3	4,7	8,2	2,6	1,8	3,8	0,8
	1996	3,6	10,6	6,5	7,2	3,1	2,3	2,8	1,2
Uruguay	1981	6,8	23,6	10,0	19,9	4,1	3,0	1,8	8,1
	1990	4,3	12,0	7,6	8,9	3,7	2,5	1,5	5,1
	1997	4,9	11,5	9,8	9,8	4,6	3,0	1,8	3,5
Venezuela	1981	7,6	11,6	14,9	11,0	6,9	6,7	4,9	4,1
	1990	4,5	11,9	6,6	9,5	3,6	2,5	4,3	2,1
	1997	3,6	11,2	5,8	9,4	2,4	1,7	3,9	1,4

(a) Sólo áreas urbanas. Las cifras corresponden a múltiplos de la línea de pobreza para cada país y año.

(b) Todos los empleadores, incluso microempresarios.

(c) Propietarios de establecimientos que emplean hasta 5 trabajadores.

(d) Trabajadores de empresas que emplean 5 ó más empleados.

(e) Trabajadores en microempresas con menos de 5 empleados.

(f) Zona metropolitana de Buenos Aires.

(g) Sólo 1993.

(h) Asunción solamente.

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe: *Panorama Social de América Latina, 1999-2000*, Santiago de Chile, CEPAL, 2000, cuadro 6, p. 11.

—de 5,6 y 4,8 múltiplos de la línea de pobreza por habitante a comienzos del decenio de 1980 a 5,0 y 3,1 al finalizar ese decenio—. En Uruguay y Venezuela, en cambio, el descenso fue mucho más marcado, con lo cual se redujeron en un tercio los ingresos medios en el Uruguay y en más del 50% en Venezuela.

Clara excepción a esta tendencia es Chile, donde los ingresos aumentaron un 57% en el decenio de 1990. Como reflejo de esta favorable evolución, subieron los ingresos de *todas* las clases sociales, cumpliendo la expectativa económica convencional de que "con la creciente flotan todos los barcos" (Firebaugh, 1999; Galbraith, 2002). Sin embargo, esa "creciente" ha sido bastante desigual. Los empleadores como grupo elevaron su participación de 25 veces el valor de la línea de pobreza per cápita a más de 34 veces, mientras que los trabajadores del sector formal sólo crecieron de 3,5 a 4,3. Por lo tanto, la diferencia de ingresos entre ambos grupos tuvo un incremento relativo de 7 a 1 a 8 a 1. A favor de esta economía en expansión, los microempresarios y los trabajadores por cuenta propia tuvieron mejor suerte que los asalariados (formales o informales). En consecuencia, los ingresos relativos de los microempresarios aumentaron ligeramente de 7,9 a 8,2 veces con respecto a los trabajadores informales.

Con la excepción señalada en el párrafo precedente, la evolución de los ingresos de los microempresarios y de los diferentes sectores que componen el proletariado informal reflejaron la evolución general de las economías urbanas de la región. En casi todos los casos, el ingreso de estas clases se mantuvo estancado o declinó durante las últimas dos décadas. Lo mismo vale para el proletariado formal, definido nuevamente como los empleados en empresas que ocupaban a 5 ó más personas. En Brasil, el ingreso del proletariado formal cayó de 4,8 a 3,9 veces el valor de la línea de pobreza; en México de 4,4 a 3,1 y en Venezuela de 6,9 a 2,4. En todos estos países el ingreso de los trabajadores informales siguió una tendencia negativa paralela.

Las cifras del cuadro 5 muestran la gran similitud y evolución paralela de los ingresos de empleadores y microempresarios. Ello se debe a que los primeros incluyen a una gran proporción de los segundos. Por esta razón no es posible determinar si los ingresos de la clase capitalista propiamente dicha (es decir, propietarios de establecimientos grandes y medianos) también sufrieron un estancamiento durante este período o, por el contrario, aumentaron en términos relativos. El aumento en los índices de Gini de la desigualdad del ingreso y de otras medidas conexas parecerían señalar, sin embargo, que es más plausible la segunda hipótesis. Hacia 1997 el detallado análisis de ocho países que efectuó la CEPAL mostraba que mientras el ingreso medio de las ocupaciones de todos los empleadores representaba 15,8 veces el valor de la línea de pobreza, el correspondiente a los empleadores grandes y medianos había llegado a 30 veces (CEPAL, 2000, p.63). Como resultado, la relación de ingresos entre la clase capitalista propiamente dicha y el proletariado formal en estos países era de 10 a 1; la relación correspondiente entre la cima y el tramo inferior de la estructura de clases (trabajadores informales) era de 15 a 1.

Klein y Tokman (2000) analizaron la evolución de la desigualdad del ingreso en nueve países latinoamericanos sobre la base de los cambios en las relaciones de ingreso para el 20% superior de la población y el que recibía el 40% inferior. Sus resultados se resumen en el cuadro 6, en el que puede observarse que en todos los países, con excepción de Panamá, los ingresos del quintil superior de la población

CUADRO 6
Crecimiento y distribución del ingreso en nueve países latinoamericanos
en la década de 1990

	Tasas anuales de crecimiento (a) (1990-1996)		Coeficiente de desigualdad (b)	
	40% inferior	20% superior	1990	1996
Argentina	3,5	6,4	7,0	8,0
Brasil	1,3	1,5	19,2	21,5
Chile	4,1	5,9	9,4	10,4
Colombia	2,5	3,9	4,3	4,6
Costa Rica	-0,6	2,7	3,0	3,4
México	-3,8	0,2	6,0	7,1
Panamá	2,6	2,2	4,7	4,7
Perú	2,7	3,0	7,9	8,5
Venezuela	-11,5	-9,1	4,7	7,6

(a) Tasas de crecimiento del ingreso a precios constantes para cada país.

(b) Relación entre el ingreso nominal medio del quintil superior de la población y el de los dos quintiles inferiores.

Fuente: Emilio Klein y Víctor Tokman: "Convergencias y divergencias: exploración sobre los efectos de las nuevas modalidades de crecimiento sobre la estructura social de cuatro ciudades", documento de trabajo, Population Research Center, University of Texas-Austin, Estados Unidos, 2000, cuadros 5, 6.

crecían con mayor rapidez (o disminuían menos) que los de los dos quintiles inferiores. En consecuencia, el coeficiente de desigualdad entre los dos grupos aumentó significativamente en ocho de los nueve países.

Las cifras registradas por Klein y Tokman subestiman la creciente desigualdad económica entre las clases dominantes y el proletariado formal e informal. Ello ocurre porque el quintil superior de la población es aproximadamente dos veces mayor que las tres clases dominantes en conjunto. Como, según ya hemos visto, los ingresos de *todas* las demás clases, incluso los pequeños empresarios, disminuyeron o estuvieron estancados durante este período, la ventaja del quintil superior tiene que deberse exclusivamente a las ganancias obtenidas por quienes están en la cima. En el supuesto de que los ingresos del decil inmediatamente inferior al más alto permaneciera estancado durante el decenio de 1990 (hipótesis que parece plausible a juzgar por los datos presentados en el cuadro 5), la tasa de crecimiento del ingreso de las clases dominantes, representadas por el decil superior, debe ser aproximadamente el doble de la cifra indicada por estos autores.

En resumen, los resultados de nuestro análisis muestran que: a) con la excepción de Chile, el ingreso medio de la fuerza de trabajo urbana latinoamericana se mantuvo estancado o disminuyó en términos reales durante los años del ajuste neoliberal; b) el ingreso medio de todas las clases subordinadas, incluso la pequeña burguesía urbana, también disminuyó; c) el ingreso de las clases dominantes aumentó más fuertemente que el promedio en todos los países, con excepción de Panamá pero incluyendo a Chile; d) en consecuencia, la relación entre el ingreso recibido por estas clases en comparación con las clases proletarias aumentó durante este período, profundizándose así lo que ya era un abismo en la condición económica y en el nivel de vida de los ricos y los pobres. Más que nunca se reafirmó el hecho de que en América Latina no es necesario ser un desocupado para ser pobre.

La vasta mayoría de la población *trabajadora* recibe salarios que los condenan a la pobreza, en parte por el subdesarrollo generalizado de sus economías nacionales, pero también por la muy distorsionada distribución de la riqueza.

VI. Otras estrategias de adaptación

a. La criminalidad

La contracción del empleo formal y el aumento de la desigualdad del ingreso que se asocian con el modelo económico neoliberal han tenido consecuencias menos pacíficas que la microempresa y el trabajo por cuenta propia. En el nuevo mercado de todos contra todos promovido por la ideología dominante, no es sorprendente que algunos de los miembros de la sociedad menos favorecidos busquen justicia dejando de lado el marco normativo existente. En la mayoría de las grandes ciudades latinoamericanas se aprecia en consecuencia una mayor criminalidad e inseguridad ciudadana. Como sostiene un informe de la CEPAL (1999, pp. 208) sobre este tema:

"América Latina y el Caribe han experimentado un aumento de los hechos delictuales y de los niveles de violencia. La situación es tal que la tasa de mortalidad por causas asociadas a la violencia ha comenzado a afectar la tasa de mortalidad general. La delincuencia se ha incrementado en todas las urbes latinoamericanas y se la señala como un problema creciente en las encuestas de opinión".

Un informe del Banco Interamericano de Desarrollo (BID) sobre el mismo tema afirma:

"La criminalidad es una característica permanente de muchas ciudades de América Latina. Los asaltos, los hurtos, los robos de autos y aún los homicidios ocurren con una frecuencia alarmante y una impunidad sorprendente en muchos centros urbanos de toda la región" (Gaviria y Pagés, 1999, p. 3).

CUADRO 7
Tasas de homicidio por 100.000 habitantes en países seleccionados

País	Circa 1980	Circa 1990	Circa 1995
El Salvador	--	138,2	117,0
Colombia	20,5	89,5	65,0
Brasil	11,5	19,7	30,1
Venezuela	11,7	15,2	22,0
México	18,2	17,8	19,5
Perú	2,4	11,5	10,3
Panamá	2,1	10,9	
Ecuador	6,4	10,3	
Argentina	3,9	4,8	
Costa Rica	5,7	4,1	
Uruguay	2,6	4,0	
Chile	2,6	3,0	

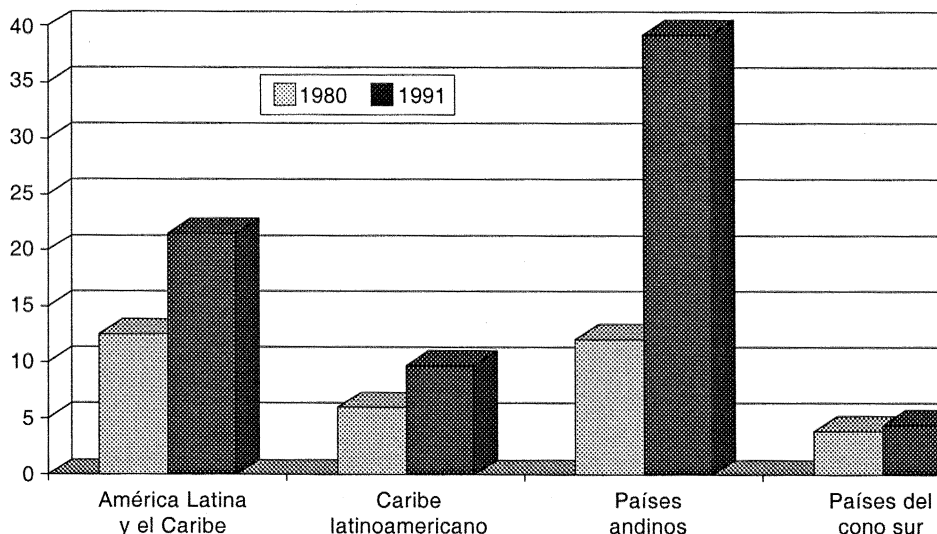
Fuente: Robert Ayres: "Crime and Violence as Development Issues in Latin America and the Caribbean", Viewpoint Series, World Bank Latin American and Caribbean Studies, Banco Mundial, Washington D.C., 24 de marzo de 1998, cuadro 1; Irma Arriagada y Lorena Godoy: "Prevenir o reprimir: falso dilema de la seguridad ciudadana", *Revista de la CEPAL*, N° 70, Santiago de Chile, abril de 2000, cuadro 2.

En apoyo de estas observaciones, el segundo informe presenta cifras sobre la evolución de la tasa de homicidios por 100.000 habitantes que se reproducen en el cuadro 7. Se muestra allí un aumento general de los homicidios en la región en su conjunto pero con grandes diferencias nacionales. La tasa regional de homicidios llegaba a 20 por 100.000 en 1995, lo que hace que América Latina sea la región más violenta del mundo. Influyen poderosamente en las cifras regionales las tasas extraordinarias que se registran en Colombia y El Salvador. Los países del cono sur más Costa Rica todavía mantienen tasas bajas, pero han estado subiendo en los países de la región andina, así como en Venezuela y Brasil.

El deterioro de la situación en cuanto a la violencia puede apreciarse en el gráfico 1. Además de los homicidios también han estado aumentando otros tipos de crímenes violentos, sobre todo los secuestros. Colombia encabeza una vez más estas tenebrosas estadísticas con 10 secuestros por 100.000 habitantes al año a mediados de la década de 1990. Las tasas han aumentado también en Guatemala, México y Brasil (Ayres, 1998; CEPAL, 2001).

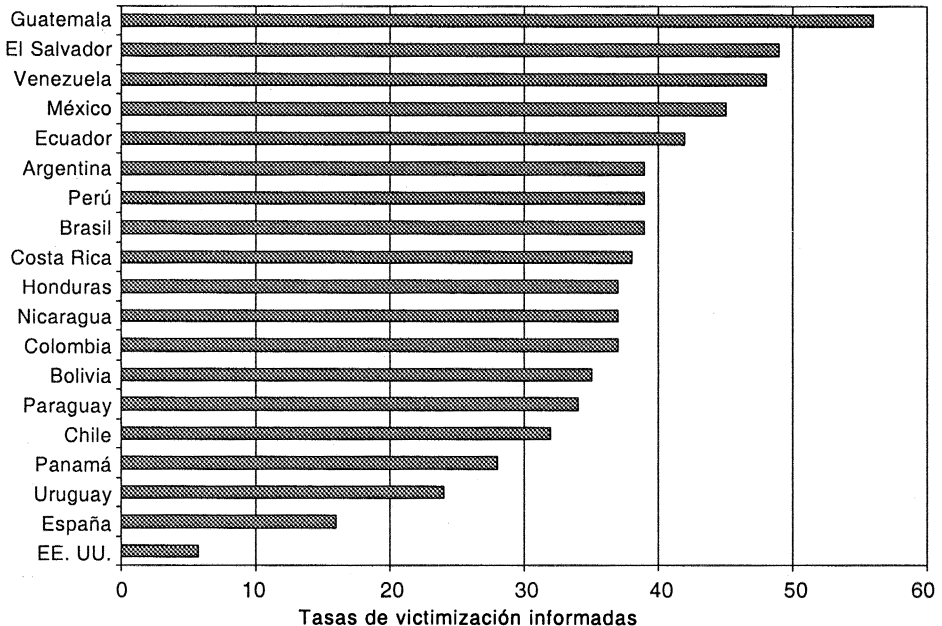
Los datos cuantitativos disponibles sobre el crimen palidecen al compararlos con la reacción ciudadana, la cual, encuesta tras encuesta, señala a la criminalidad y la inseguridad como su preocupación principal (Arriagada y Godoy, 2000). Un estudio basado en las encuestas del *Latin Barometer*, a mediados del decenio de 1990, ofrece cifras alarmantes de victimización. Como se aprecia en el gráfico 2, más del 40% de los hogares urbanos de cinco países (Perú, Ecuador, México, Venezuela y El Salvador) sufrieron la victimización de por lo menos uno de sus miembros en el año anterior. En Guatemala la tasa de victimización excedía el 50% de los hogares

GRAFICO 1
América Latina: Tasa de homicidios por 100.000 habitantes



Fuente: CEPAL (2001), Figura 6.2.

GRAFICO 2
Tasas de victimización por países, circa 1995



Fuente: *Latin Barometer*, 96-98, en Gaviria y Pages (1999), p. 32; U.S. Bureau of the Census (2000b), Tabla 240.

urbanos. Para América Latina en su conjunto, la tasa llegaba al 38% o más que el doble de las cifras registradas para España y 7 veces la correspondiente a Estados Unidos (Gaviria y Pagés, 1999, p. 6, 10).

La reacción de las clases dominantes no se ha hecho esperar. Ha habido un crecimiento acelerado de barrios cerrados como fuertes, en que los ricos se aíslan del resto de la población urbana, en Ciudad de México, Río de Janeiro y San Pablo, e incluso en Buenos Aires (Roberts, 2001, p. 10). Del mismo modo, han crecido exponencialmente los servicios privados de seguridad, sobre todo en Colombia, pero también en los países andinos, Brasil y México. En San Pablo hay tres veces más guardias de seguridad privados que policías; en Guatemala los gastos privados totales en medidas de seguridad se estiman en más del 20% del presupuesto de seguridad pública (Arriagada y Godoy, 2000, p. 179; de Roux, 1993).

Mientras que el pequeño segmento de la población que pertenece a las clases dominantes se atrinchera en barrios cerrados y contrata a guardias privados, todos los estudios existentes coinciden en señalar que la mayor parte de los criminales y a menudo de las víctimas en las ciudades son varones jóvenes de familias empobrecidas, que no tienen trabajo o que tienen un trabajo informal. En Chile, en 1996, el 94% de los identificados como responsables del robo armado eran hombres jóvenes, el 60% tenía entre 15 y 24 años y el 75% correspondía a desocupados o trabajadores manuales. Entre los detenidos por homicidio en el mismo país, el 87% eran varones,

el 46% menores de 25 años y el 77% desocupados o con empleos informales (Fundación Paz Ciudadana, 1998).

No existe una relación lineal entre los niveles de desigualdad del ingreso y las tasas de criminalidad violenta. Nuevamente las estadísticas regionales están distorsionadas por la extraordinaria violencia de Colombia y, en menor grado, El Salvador. Sin embargo, se aprecia una correspondencia entre la menor desigualdad económica con menores tasas de crímenes violentos y un menor incremento o incluso disminución de la criminalidad con el tiempo. Costa Rica y Uruguay son los principales exponentes de esta tendencia. En cambio, los países con niveles altos y crecientes de desigualdad suelen verse azotados por un aumento significativo de la criminalidad, como Brasil, México y Venezuela, los casos más notorios.

Todos los estudios anteriores de los determinantes de los crímenes violentos en América Latina coinciden en señalar a la desigualdad económica como el factor singular más importante (Londoño, 1996; Bourguignon, 1999; Arriagada y Godoy, 2000). La mayor desigualdad más que la pobreza misma ha estado asociada consistentemente con la criminalidad, tendencia que coincide con las teorías sociológicas aceptadas acerca del papel de la privación relativa en el desencadenamiento de conductas transgresoras (Merton, 1968; Sullivan, 1989). Como los niveles de desigualdad han aumentado en toda la región, no es sorprendente que hayan subido también los niveles de criminalidad y las denuncias de victimización. Pese a toda la seguridad privada que compran los ricos, las tasas registradas de victimización –sobre todo el robo y otros crímenes contra la propiedad– llegan al máximo en el quintil superior de ingresos de la población. El número de agresiones es también más alto en las ciudades más grandes, donde suelen vivir los miembros de las clases dominantes, y donde es más notorio el contraste entre su estilo de vida y la lucha por la subsistencia de las clases proletarias (Gaviria y Pagés, 1999; de Roux, 1993).

No puede demostrarse empíricamente que la aplicación del modelo neoliberal sea la causa directa del incremento de la criminalidad urbana, se mida ya sea objetiva o subjetivamente. Es muy posible que influyan también otros factores, como el crecimiento del comercio de drogas o las luchas políticas internas. Sin embargo, existe tanto una coincidencia temporal entre ambos fenómenos como una afinidad evidente entre el carácter y el espíritu de las políticas neoliberales con la decisión por lo menos de algunos de los explotados de valerse por sus propios medios. Los programas de ajuste neoliberal han eliminado un sinnúmero de resguardos de las clases proletarias, que van desde los subsidios para alimentos, combustibles y transporte a los programas de creación de empleos (Díaz, 1996; Sunkel, 2001). La nueva ideología predica el valor de la iniciativa privada y el valerse por sí mismo en un contexto de pobreza general y desigualdad crecientes. Sin tener acceso al empleo y sin el respaldo de programas compensatorios debido a un estado distante, no es sorprendente que una minoría de esta clase haya concluido en que el único medio de supervivencia es el de apropiarse de los recursos por medios ilícitos.

Esta interpretación se ajusta al hecho de que la mayor parte de quienes cometen crímenes de violencia contra la propiedad y las personas provienen de los proletariados urbanos, porque son éstas las clases que más han sufrido el impacto de la contracción del empleo y de la desaparición de las políticas compensatorias. En un contexto de creciente desigualdad, lo que quizás sea más sorprendente es *cuán*

pocos miembros de esta gran clase social –el proletariado informal– han decidido aprovechar las oportunidades empresariales que ofrece la criminalidad. A pesar del deterioro relativo e incluso absoluto de su situación, la gran mayoría de los trabajadores informales siguen cumpliendo labores en el servicio doméstico por un salario mínimo, o en las microempresas sin ninguna cobertura social, o inventando alguna forma de actividad económica marginal.

b. La emigración

Para los profesionales, los empleados de oficina y algunos obreros calificados desplazados de sus puestos asalariados en el sector público o privado, la alternativa a volverse “empresario a la fuerza” en la economía informal de su propio país es la de buscar suerte en el extranjero. La opción de emigrar no está abierta a todo el mundo, por las restricciones que imponen las naciones receptoras y el costo que implica el viaje y el proceso inicial de radicación. Por este motivo, y con las excepciones señaladas a continuación, esta alternativa no está abierta al proletariado informal, sino más bien a las clases que poseen medios algo mayores –trabajadores no manuales, artesanos calificados y miembros de la pequeña burguesía–. Abandonar el país significa una decisión trascendental que sólo se toma en circunstancias difíciles. Distintos tipos de datos señalan que ha habido una aceleración en el proceso de emigración en América Latina en el decenio de 1990, y que la corriente migratoria se ha ido diversificando, incluyendo ahora una gran proporción de miembros de las clases medias.

El Ecuador ofrece un buen ejemplo. Durante la década de 1990 se estima que un millón de personas, o sea el 8% de la población, abandonó el país. La mayoría fue a los Estados Unidos, creándose así una gran concentración ecuatoriana en la ciudad de Nueva York (estimada en 600.000 personas) y en Los Angeles y Chicago (100.000 cada una). Hay también unos 300.000 ecuatorianos en España y otro gran contingente en Italia. En el año 2000 el Banco Central informó que las remesas de los expatriados sumaban 1.400 millones de dólares, apenas 200 millones menos que lo que producía el petróleo, la principal exportación del país (*Latin American Weekly Report*, 2002, p. 56).

En 1997, 13,1 millones o el 50% de la población extranjera que vivía en los Estados Unidos, había nacido en América Latina. Aunque en esta cifra pesa mucho la inmigración mexicana, que representa más de la mitad del total, hay también importantes y crecientes concentraciones de América del Sur (1,5 millones), Centroamérica (1,8 millones) y el Caribe latino (2,8 millones) (U.S. Bureau of the Census, 2000 a). Se han creado grandes comunidades de inmigrantes en los Estados Unidos provenientes de países que antes de los años '90 no exportaban casi ningún emigrante. Entre ellos figuran Brasil (Levitt, 2001), Ecuador (Kyle, 2000) y Perú (Boswell y Skop, 1995). Informes recientes de los países de origen de la emigración indican que ha habido salidas masivas hacia los Estados Unidos, España e Italia desde Argentina, Colombia, Ecuador, Perú y la República Dominicana (*Latin American Weekly Report*, 2002, pp. 56-57; Criado, 2001; Itzigsohn, 2000; Guarnizo y otros, 1999).

Junto con la aceleración de la emigración se advierte la creciente diversificación en cuanto a las calificaciones educativas y ocupacionales de las recientes cohortes latinoamericanas. Las mejores estadísticas provienen de los Estados Unidos, aunque éstas están recargadas por la presencia masiva de inmigrantes mexica-

nos. México comparte una larga frontera terrestre con los Estados Unidos y esta proximidad geográfica ha facilitado tanto el reclutamiento de trabajadores como la consolidación de redes migratorias a través de las fronteras (Massey y Durand, 2002). En consecuencia, ha continuado la migración de los trabajadores rurales y crecientemente de los urbanos desde México a los Estados Unidos, que ha seguido casi sin interrupción por más de un siglo (Roberts y otros, 1999).

La situación es muy distinta para los países sudamericanos que, dada la distancia geográfica y el costo del transporte, ve impedida la migración a los Estados Unidos de una gran proporción de sus proletariados rurales o urbanos. En estos casos la emigración ha sido predominantemente urbana y ha provenido principalmente de las clases medias. Durante el decenio de 1990 la migración hacia los Estados Unidos parece haberse diversificado al incluir una mayor proporción de profesionales y personas con título universitario entre los inmigrantes legales, aunque también se incluye un número creciente de inmigrantes ilegales. Aunque es difícil determinar la composición educativa y ocupacional de la población ilegal, estudios anteriores sugieren que se trata principalmente de miembros del proletariado urbano formal con un bajo nivel medio de instrucción (Kyle, 2000; Margolis, 1994; Guarnizo y Díaz, 1999).

CUADRO 8
Profesionales y administradores admitidos en Estados Unidos
como inmigrantes legales de países sudamericanos, 1990-1999 (a)

Pais	Ocupación	1990	1994	1997	1999
Argentina	Profesionales	17,4	35,7	33,3	43,4
	Ejecutivos	14,8	16,2	13,4	17,3
	Total	32,2	51,9	46,7	60,7
Brasil	Profesionales	18,8	31,0	24,9	43,4
	Ejecutivos	10,2	16,0	18,2	17,3
	Total	29,0	47,0	43,1	60,7
Chile	Profesionales	11,4	30,7	21,0	30,8
	Ejecutivos	9,5	9,8	9,8	21,3
	Total	20,9	40,5	30,8	52,1
Colombia	Profesionales	3,2	15,4	14,4	22,7
	Ejecutivos	3,9	4,9	6,2	5,9
	Total	7,1	20,3	20,6	28,6
Ecuador	Profesionales	4,1	10,6	10,3	16,8
	Ejecutivos	3,3	3,5	4,4	4,2
	Total	7,4	14,1	14,7	21,0
Perú	Profesionales	8,5	15,9	13,1	21,8
	Ejecutivos	6,9	8,2	5,4	6,7
	Total	15,4	24,1	18,5	28,5
Venezuela	Profesionales	26,8	40,4	27,1	38,9
	Ejecutivos	16,8	22,9	17,8	24,8
	Total	43,6	63,3	44,9	63,7

(a) Como porcentaje de la población de 25 años y más.

Fuente: U.S. Immigration and Naturalization Service, Statistical Yearbook, Washington, D.C., U.S. Department of Justice, números de 1990 a 1999.

CUADRO 9
**Nivel de escolaridad de la población nacida en América Latina
 y residente en los Estados Unidos, 1995-2000 (a)**

Año	Nivel de escolaridad	Latinoamericanos			Sudamericanos		
		Hombres	Mujeres	Total	Hombres	Mujeres	Total
1995	Menos que secundaria	55,0	54,4	54,7	15,3	21,9	18,9
	Universitaria completa	9,9	8,3	9,1	24,9	17,1	20,7
1997	Menos que secundaria	53,9	51,9	53,0	20,4	24,1	22,4
	Universitaria completa	10,1	10,1	10,1	26,9	20,5	23,5
1999	Menos que secundaria	52,9	50,9	51,9	19,5	22,8	21,3
	Universitaria completa	10,8	10,8	10,8	30,4	23,2	26,5
2000	Menos que secundaria	51,1	49,8	50,4	18,9	21,6	20,4
	Universitaria completa	11,6	10,8	11,2	28,6	23,7	25,9

(a) Como porcentaje de la población de 25 años y más.

Fuente: U.S. Bureau of the Census, Current Population Survey, Washington, D.C., U.S. Department of Commerce, números de 1995 a 2000, cuadro 4.4.

Los cuadros 8 y 9 contienen datos preliminares sobre estas tendencias. El cuadro 8 muestra que la proporción de profesionales y directores/ejecutivos entre los inmigrantes sudamericanos que tenían ocupación subió significativamente en los '90. Aunque parte de esta tendencia puede atribuirse a la ley de inmigración de 1990 que estimulaba una mayor selectividad por ocupación de los inmigrantes legales (Portes y Rumbaut, 1996; Fix y Passel, 1991), los cambios en los requisitos de admisión por sí solos no explican una tendencia que se mantuvo durante toda la década. La mayor proporción de personas con calificaciones más altas dispuestas a emigrar refleja el deterioro de las condiciones económicas y de las posibilidades que ofrecen sus países de origen.

En consecuencia, el promedio ocupacional y educativo de la población latinoamericana residente en los Estados Unidos fue subiendo durante la década de 1990. Como se señaló antes, influye poderosamente en estas cifras la presencia de los inmigrantes mexicanos, la mayoría de los cuales son obreros urbanos y trabajadores rurales con bajos niveles de instrucción. Como se aprecia en el cuadro 9, el nivel de instrucción de la población inmigrante en su conjunto aparece así más bien bajo. Los graduados universitarios representan alrededor de un 10% de esta población, es decir menos que la mitad del promedio estadounidense de 24,7% en 1999. Sin embargo, para los inmigrantes sudamericanos esta cifra es comparable con la del promedio estadounidense, y lo que es más significativo, ha ido subiendo. Entre los inmigrantes varones sudamericanos, la proporción de graduados universitarios subió del 25% al 30% en los últimos cinco años de los '90, con una leve baja (29%) en el año 2000. Las cifras también muestran que hubo un aumento del 5% en la proporción general de graduados universitarios entre los inmigrantes sudamericanos durante los mismos años.

Otras estadísticas (que no exponemos aquí) indican un aumento paralelo en la proporción de profesionales, técnicos y empleados administrativos entre los inmigrantes sudamericanos ocupacionalmente activos. En conjunto, estos resulta-

dos refuerzan la impresión de que la emigración desde estos países incluye un gran número de miembros de las clases intermedias, con mayor grado de instrucción, y que su presencia ha ido aumentando con el tiempo. Las cifras, aunque preliminares, concuerdan con los informes de los países emisores, que dan cuenta del aumento de las salidas de profesionales y otros trabajadores con formación universitaria como respuesta a la grave contracción de las posibilidades de empleo en el sector formal (Guarnizo y Díaz, 1999; Margolis, 1994).

Las estadísticas migratorias oficiales, sin embargo, son sólo un pálido reflejo del grado en que la emigración se ha convertido en la estrategia económica preferida para un número creciente de latinoamericanos. Por ejemplo, el Servicio de Inmigración y Naturalización de los Estados Unidos informa que el *total* de sudamericanos deportables que fueron aprehendidos durante el decenio de 1990 sumaba aproximadamente 6.000 por año (*INS Statistical Yearbooks*, 1990, 1995, 1998). En el mismo período, el Departamento de Planificación Urbana de Nueva York informaba que los ecuatorianos indocumentados, por sí solos, que casi no se registraban en la década de 1980, totalizaban cerca de 30.000 a mediados de los '90 y se acercaban rápidamente a los dominicanos para llegar a ser la minoría migrante latinoamericana más grande (Kyle, 2000, p. 36). Con el tiempo, esta corriente se ha vuelto cada vez más diversificada, y comprende desde pequeños agricultores y artesanos urbanos hasta profesionales y técnicos.

Se ha comprobado que sólo podrá conocerse la magnitud e importancia social de la salida por emigración para la población latinoamericana durante el decenio si se efectúan estudios en ciudades o regiones específicas. En su encuesta de cuatro barrios populares y de clase media de la ciudad de Santo Domingo, Lozano (1997, p.160) informa que del 61 al 82 % de los hogares de esos vecindarios tenían algún miembro de la familia que había emigrado, principalmente a los Estados Unidos. El promedio general para la ciudad era del 77%. En su estudio sobre Governador Valadares, una ciudad de unos 270.000 habitantes en el estado de Minas Gerais, Brasil, Levitt informa que, hacia 1994, 30.000 personas habían emigrado, principalmente a Boston y a algunas ciudades de Massachusetts:

"Los fuertes lazos entre Valadares y Massachusetts son ampliamente conocidos en todo el Brasil. Una cantinela que se repite constantemente es que 'no hay una sola casa en Valadares que no tenga un pariente en Boston'... los migrantes y los no migrantes dependen en lo social y lo económico unos de otros en formas tales que han transformado a su ciudad de origen" (Levitt, 2001, p. 201).

Resultados similares se obtienen de una encuesta detallada efectuada por Kyle en la provincia de Azuay, Ecuador. Un 45% de los hogares en esa provincia tenían por lo menos a un pariente en el extranjero; 20% de la población había abandonado la región en los tres años anteriores. Entre los que cursaban la escuela secundaria encuestados en la provincia a mediados del decenio de 1990, un 44% pensaba firmemente o estaba considerando la posibilidad de abandonar el país (Kyle, 2000, p. 64).

Como una última comprobación general sobre la importancia creciente de la emigración latinoamericana, volvamos a considerar las cifras sobre remesas al exterior. El Banco Interamericano de Desarrollo informa que las remesas de los expatriados latinoamericanos superaban los 23.000 millones de dólares en 2000 y habrían

excedido los 25.000 millones si se descontaran los gastos de transferencia. El total representa más que toda la asistencia extranjera para toda la región y un tercio más que el total de las inversiones extranjeras. Las remesas equivalían al 17 % del producto interno bruto de Haití, 14,4 % del de Nicaragua y 10 % del de Ecuador y la República Dominicana. El BID calcula que estas transferencias llegarán a unos 70.000 millones de dólares en unos diez años más (*Latin American Weekly Review*, 2002, p. 56.)

Hay pues suficientes datos como para considerar a la migración como una de las estrategias principales que adoptaron los miembros de distintas clases sociales en respuesta a la contracción del empleo en el último decenio. Junto con las formas empresariales a la fuerza que se imponen a una creciente pequeña burguesía y el trabajo por cuenta propia a que se ven obligados los miembros de un proletariado informal estancado o creciente, el abandonar el país se ha convertido cada vez más en la opción preferida de quienes tienen medios para hacerlo. Frente a un modelo macroeconómico que simultáneamente aumenta la desigualdad y deja librados a su suerte a los que resultan perdedores en la lucha por los mercados, muchos miembros de las clases intermedias e inferiores han optado por la alternativa de irse. Como decía un sociólogo salvadoreño recientemente, "la emigración y las remesas son el verdadero programa de ajuste económico de los pobres en América Latina" (Ramos, 1002).

8. Conclusiones

Nuestro análisis anterior sobre la estratificación social de América Latina (Portes, 1985) cerraba con la observación de que el proletariado informal registraba una extraordinaria estabilidad, ya que, a diferencia de lo que ocurría en los países desarrollados, no había disminuido marcadamente en el período de rápido crecimiento industrial (1950-1980) de la región. Ese artículo señalaba también que la creciente desigualdad económica durante ese período se debía enteramente a la creciente disparidad entre la proporción del ingreso que captaban las clases dominantes y el proletariado informal. Las clases intermedias, en particular la clase trabajadora formal, se beneficiaron tanto de un crecimiento lento pero uniforme de sus contingentes, como de un aumento modesto pero palpable en el tamaño absoluto y relativo de la proporción del ingreso que les correspondía. A comienzos de los '80, cuando se escribió ese artículo, había pruebas crecientes de que esta situación iba a desmejorar:

"El alarmante deterioro económico de muchos países latinoamericanos y la tendencia regional a registrar tasas negativas de crecimiento parecen haber llevado a una rápida expansión de las clases informales... Aunque los estudios no están completos, los datos disponibles indican que este efecto negativo asume dos formas: el deterioro del salario real y la expulsión de una parte de la clase trabajadora formal hacia diversas formas de empleo sin resguardos legales" (Portes, 1985, p. 35)

Lo que no pasaba de ser una conjetura en esa época, se ha vuelto realidad. Con el vigoroso impulso de los organismos del gobierno estadounidense, los bancos multinacionales y las organizaciones financieras internacionales, el nuevo modelo económico prometía una rápida reanudación del crecimiento gracias al libre comer-

cio y un sostenido alivio de la pobreza dado el nuevo dinamismo económico que impartirían las fuerzas del mercado, lo que, con el tiempo "haría flotar todos los barcos" (Galbraith, 2002; Sunkel, 2001). El nuevo consenso se afincó rápidamente y la mayoría de los gobiernos en toda la región aplicaron políticas de ajuste.

Un cambio de política de esta magnitud no podía sino tener enormes consecuencias para las sociedades afectadas por él. Estas consecuencias se han materializado, pero no son las que postulaba el modelo. La contracción de la clase trabajadora formal y un proletariado informal constante o creciente daban por tierra con las predicciones sobre la capacidad del nuevo modelo económico para absorber mano de obra y reducir la pobreza. Con excepción de Chile, la mayoría de los trabajadores de la región, cualesquiera que sea su empleador, reciben salarios insuficientes para sacarlos de la pobreza. La contracción del sector estatal y del empleo privado formal ha obligado a grandes contingentes de las clases medias y bajas a buscar estrategias económicas alternativas. El nuevo régimen de libre mercado ha favorecido, en general, a quienes tienen recursos para prosperar en él, dejando que el resto se las arregle como pueda. El microempresariado, el empleo marginal por cuenta propia, la criminalidad violenta y una emigración acelerada han sido secuelas del nuevo modelo, como estrategias de adaptación a sus consecuencias económicas.

Un efecto inesperado de los cambios que ha sufrido la sociedad civil en este período es la consolidación de formas alternativas de movilización política y protesta popular. Como ha señalado Kenneth Roberts (2002), los partidos ideológicos de base clasista han decaído marcadamente en América Latina, en particular los partidos marxistas y populistas de izquierda. Contrariamente a lo esperado, la polarización creciente de las clases sociales no se ha traducido en el fortalecimiento de los partidos tradicionales de clase, sino que ha fomentado la aparición de un estilo de política en que se producen alianzas entre varios partidos apoyados por diferentes segmentos de la población o se agrupan los antiguos partidos populistas cuyas ideologías se van borrando a medida que buscan el apoyo multiclasista. Las alianzas entre partidos en Brasil y Chile son exponentes de la primera tendencia, mientras que la evolución del partido peronista en la Argentina, el partido socialista en Chile y el PRI y el PRD en México son ejemplos de la segunda.

En lo que toca a la movilización política, nuestro artículo anterior señalaba cómo los regímenes militares de la década de 1970 habían concentrado sus esfuerzos represivos sobre los sindicatos, lo que llevó a formas distintas, de base comunitaria, para encauzar la protesta popular (Portes, 1985, pp. 31-33). La vuelta a la democracia en la mayoría de los países de la región despertó expectativas de una recuperación de las fuerzas sindicales. Estas fueron frustradas por un adversario que, aunque pacífico, demostró ser mucho más eficaz que la represión militar. El cierre de fábricas, la precarización del empleo, la subcontratación y la creación de enclaves de exportación –procesos todos que forman parte del nuevo modelo– han debilitado severamente al proletariado formal y con ello su capacidad para apoyar a los partidos de clase. Como señala Roberts (2002, p. 22):

"... el nuevo modelo económico concentra a menos trabajadores en relaciones estables... La fragmentación de la fuerza laboral hace cada vez más difícil que los trabajadores se dediquen a la acción colectiva, ya sea en el lugar de trabajo o en

la esfera partidista, con lo cual se erosionan gravemente las dimensiones organizativas de la división de clases".

En consecuencia, se consolidan otras formas de acción comunitaria para la movilización popular, siguiendo el precedente establecido durante las anteriores dictaduras militares. Las *favelas*, *villas miseria* y otras formas de poblaciones marginales más las zonas de bajos ingresos del centro de las ciudades se han convertido en los lugares de las movilizaciones de protesta por el alza de precios, la eliminación de subsidios estatales o el deterioro general de los servicios públicos. Estas son las zonas en que se concentra el proletariado informal. La atomización de sus empleos raras veces les da una base para la creación de sindicatos fuertes. Aunque los vendedores ambulantes y otros trabajadores a veces han podido organizar asociaciones de protección mutua (Cross, 1998), son insuficientes como base para la creación de partidos viables sustentados en la clase. A diferencia del proletariado industrial durante el período de sustitución de importaciones, el proletariado informal bajo el neoliberalismo no tiene ningún partido que reconozca como suyo.

La movilización y las protestas populares tienden a tener una base comunitaria, porque el destino común de la pobreza y la privación incluye tanto al proletariado formal como informal y sirve de base para la acción colectiva. A diferencia de las actividades características de los partidos de base sindical, la movilización basada en la comunidad tiende a ser esporádica, en reacción a sucesos específicos; los organizadores raras veces son activistas de partido, sino organizaciones no gubernamentales y líderes espontáneos de la comunidad (Roberts, 2001; Katzman, 2002). La política latinoamericana durante la era neoliberal presenta así la paradoja de sociedades cada vez más polarizadas por clase que dan origen a partidos de ideología difusa y a formas irregulares de movilización popular. El descontento de las clases bajas repetidas veces se ha traducido en el éxito electoral de líderes políticos neopopulistas que, una vez en el poder, han cambiado de rumbo o han sido incapaces de aplicar otro modelo coherente de desarrollo⁵.

En este sentido el neoliberalismo ha resultado más exitoso como *proyecto político* que como proyecto económico, ya que las transformaciones que ha producido en la sociedad han debilitado las bases para una lucha de clases organizada así como los canales para la movilización efectiva del descontento popular. Sin embargo, las calamidades que ha producido la ortodoxia económica en las sociedades latinoamericanas –creciente desigualdad, mayores tasas de criminalidad e inseguridad, formas empresariales a la fuerza y emigración– hacen esperar que la presente situación resulte insostenible y que aparezcan nuevas formas de organización popular y política. En este sentido, la reacción masiva en la Argentina que produjo la caída de uno de los gobiernos que trataba de adherir con mayor esmero a la ideología neoliberal puede representar, más que un incidente aislado, un presagio de los acontecimientos por venir.

⁵ La experiencia de la Argentina con Menem, Perú con Fujimori, Ecuador con Bucaram y Venezuela con Chávez son ejemplos patentes. El análisis del vuelco ideológico de los regímenes populistas una vez en el poder se analiza en Roberts (2002) y Sunkel (2001).

REFERENCIAS

- ARRIAGADA, Irma, y GODOY, Lorena (2000): "Prevention or Repression? The False Dilemma of Citizen Security". *Revista de la CEPAL*, 70, abril, 111-136.
- AYRES, Robert (1998): "Crime and Violence as Development Issues in Latin America and the Caribbean". Viewpoints Series, World Bank Latin American and Caribbean Studies, The World Bank, Washington DC, marzo 24.
- BENERIA, Lourdes (1989): "Subcontracting and Employment Dynamics in Mexico City", en A. PORTES, M. CASTELLS y L. A. BENTON (eds): *The Informal Economy: Studies in Advanced and Less Developed Countries*, pp. 173-88, Baltimore, MD, The Johns Hopkins University Press.
- BIRBECK, Chris (1978): "Garbage, Industry, and the 'Vultures' of Cali, Colombia", en R. BROMLEY y C. GERRY (eds.): *Casual Work and Poverty in Third World Cities*, New York, John Wiley.
- BOSWELL, Thomas D., y SKOP, Emily (1995): *Hispanic National Groups in Metropolitan Miami*. Miami, Cuban American National Council Inc.
- BOURGUIGNON, Francois (1999): "Crime, Violence, and Inequitable Development". Trabajo presentado en la Annual Conference on Development Economics, The World Bank.
- BROMLEY, R. (1978): "Organization, Regulation, and Exploitation in the So-Called 'Urban Informal Sector': The Street Traders of Cali, Colombia", en *World Development*, vols. 6, Nº 9-10: 1161-71. New York, John Wiley.
- CAPECCHI, Vittorio (1989): "The Informal Economy and the Development of Flexible Specialization", en A. PORTES, M. CASTELLS y L. A. BENTON (eds.): *The Informal Economy: Studies in Advanced and Less Developed Countries*, pp. 189-215, Baltimore, MD, The Johns Hopkins University Press.
- CARCHEDI, G. (1977): *On the Economic Identification of Social Classes*. London, Routledge and Kegan Paul.
- CASTELLS, Manuel (1998): *End of Millennium, the Information Age*, vol. III. Oxford, G. B., Blackwell, Cap. 2.
- CASTELLS, Manuel, y LASERNA, Roberto (1989): "The New Dependency: Technological Change and Socio-Economic Restructuring in Latin America". *Sociological Forum*, 4:535-60.
- CASTELLS, Manuel, y PORTES, Alejandro (1989): "World Underneath: The Origins, Dynamics, and Effects of the Informal Economy", en A. PORTES, M. CASTELLS y L. A. BENTON (eds.): *The Informal Economy: Studies in Advanced and Less Developed Countries*, pp. 11-37, Baltimore, MD, The Johns Hopkins University Press.
- COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE (CEPAL) (2001): "Agenda social: seguridad ciudadana y violencia", en *Panorama Social de América Latina*, pp. 205-240, Santiago de Chile, CEPAL.
- CLARK, Terry N., y LIPSET, Seymour M. (1991): "Are Social Classes Dying?". *International Sociology*, 6 diciembre, 397-410.
- CRIBADO, María Jesús (2001): *La línea quebrada: Historias de vida de migrantes*. Madrid, Consejo Económico y Social, Instituto Universitario Ortega y Gasset.
- CROSS, John C. (1998): *Informal Politics: Street Vendors and the State in Mexico City*. Stanford, CA, Stanford University Press.
- DAHRENDORF, Ralf (1959): *Class and Class Conflict in Industrial Society*. Stanford, CA, Stanford University Press.
- DE LA ROCHA, Mercedes (2001): "From the Resources of Poverty to the Poverty of Resources? The Erosion of a Survival Model". Trabajo presentado en la conference "Out of the Shadows: Political Action and the Informal Economy", Center for Migration and Development, Princeton University, noviembre.
- DE ROUX, Gustavo (1993): "Ciudad y violencia en América Latina". Trabajo presentado en la 5ª Latin American and Caribbean Conference on Violence and the City, Cali, Colombia, diciembre.
- DÍAZ, Alvaro (1996): "Chile: Hacia el Pos-Neoliberalismo?" Trabajo presentado en la Conference on Responses of Civil Society to Neo-Liberal Adjustment. Department of Sociology, University of Texas at Austin, Austin, abril.
- ECONOMIC COMMISSION FOR LATIN AMERICAN AND THE CARIBBEAN (ECLAC) (2000): *Social Panorama of Latin America, 1999-2000*. Annual Report, Santiago de Chile, ECLAC.
- EMMANUEL, Arghiri (1972): *Unequal Exchange: A Study of the Imperialism of Trade*. London, New Left Books.
- FILGUEIRA, Carlos (1996): "Estado y sociedad civil: Políticas de ajuste estructural y estabilización en América Latina". Trabajo presentado en la Conference on Responses by Civil Society to Neoliberal Adjustment. University of Texas, Austin, abril.
- FIREBAUGH, Glenn (1999): "Empirics of World Income Inequality". *American Journal of Sociology*, 104 (mayo), 1597-1630.
- FIX, Michael, y PASSEL, Jeffrey S. (1991): "The Door Remains Open: Recent Immigration to the United States and a Preliminary Analysis of the Immigration Act of 1990". Informe, The Urban Institute and the Rand Corporation.
- FLÓREZ, Carmen Elisa (2001): "Functions of the Urban Informal Sector in Employment, Evidence from Colombia 1984-2000". Informe. Center for Migration and Development, Princeton University, <http://cmd.princeton.edu>.
- FORTUNA, Juan Carlos, y PRATES, Suzanna (1989): "Informal Sector Versus Informalized Labor Relations in Uruguay", en A. PORTES, M. CASTELLS y L. A.

- BENTON (eds.): *The Informal Economy: Studies in Advanced and Less Developed Countries*, pp. 78-84, Baltimore, MD, Johns Hopkins University Press.
- FUNDACIÓN PAZ CIUDADANA (1998): "Delincuencia y opinión pública". Informe, Santiago de Chile, Centro de Documentación Paz Ciudadana.
- FURTADO, Celso (1970): *Obstacles to Development in Latin America*. New York, Monthly Review Press.
- GALBRAITH, James K. (2002): "A Perfect Crime: Global Inequality". *Daedalus* 131, Invierno, 11-25.
- GAVIDIA, Alejandro, y PAGES, Carmen (1999): "Patterns of Crime Victimization in Latin America". Working Paper N° 408, Inter-American Development Bank, Washington DC, octubre 29.
- GEREFFI, Gary (1989): "Rethinking Development Theory: Insights from East Asia and Latin America". *Sociological Forum* 4:505-33.
- GEREFFI, Gary (1999): "International Trade and Industrial Upgrading in the Apparel Commodity Chain". *Journal of International Economics* 48:37-70.
- GERMANI, Gino (1965): "Hacia una democracia de masas", en T. S. DI TELLA, G. GERMANI y J. GRACIARENA (eds.): *Sociedad de masas*, pp. 206-227, Buenos Aires, Eudeba.
- GOLDTHORPE, John (2001): "Class and Politics in Advanced Industrial Societies", en T. N. CLARK y S. M. LIPSET (eds.): *The Breakdown of Class Politics*, pp. 105-120, Washington, DC, Woodrow Wilson Center Press and Johns Hopkins University Press.
- GRUSKY, David B., y SORENSEN, Jesper B. (1998): "Can Class Analysis Be Salvaged?". *American Journal of Sociology*, 103, marzo, 1187-234.
- GUARNIZO, Luis E., y DIAZ, Luz M. (1999): "Transnational Migration: A View from Colombia". *Ethnic and Racial Studies*, 22:397-421.
- GUARNIZO, Luis E., SÁNCHEZ, Arturo I., y ROACH, Elizabeth M. (1999): "Mistrust, Fragmented Solidarity, and Transnational Migration: Colombians in New York and Los Angeles, 1999". *Ethnic and Racial Studies*, 22, marzo, 367-396.
- HALL, John R. (1997): "The Reworking of Class Analysis", en J. R. HALL (eds.): *Reworking Class*, pp. 1-37, Ithaca, Cornell University Press.
- HOPKINS, Terence K., y WALLERSTEIN, Immanuel (1977): "Patterns of Development in the Modern World-System". *Review* 1, 111-45.
- HOUT, Michael, BROOKS, Clem, y MANZA, Jeff (1993): "The Persistence of Classes in Post-Industrial Societies". *International Sociology*, 8 setiembre, 259-277.
- ITZIGSOHN, José (2000): *Developing Poverty: The State, Labor Market Deregulation, and the Informal Economy in Costa Rica and the Dominican Republic*. University Park, PA, Pennsylvania State Univ. Press.
- KATZMAN, Ruben (2002): "Convergencias y divergencias: Exploración sobre los efectos de las nuevas modalidades de crecimiento sobre la estructura social de cuatro ciudades". Working Paper, Population Research Center, University of Texas-Austin.
- KLEIN, Emilio, y TOKMAN, Víctor (2000): "La estratificación social bajo tensión en la era de la globalización". *Revista de la CEPAL*, 72 diciembre, 7-30.
- KORZENIEWICZ, Roberto, y SMITH, William C. (2000): "Poverty, Inequality, and Growth in Latin America: Searching for the High Road to Globalization". *Latin American Research Review*, 35, 7-54.
- KYLE, David (2000): *Transnational Peasants: Migration, Networks, and Ethnicity in Andean Ecuador*. Baltimore, Johns Hopkins University Press.
- Latin American Weekly Report* (2002): "Emigrants Remittances Still Going Strong". LAWR-02-05, enero 29, pp. 56-57.
- LEVITT, Peggy (2001): *The Transnational Villagers*. Berkeley University of California Press.
- LOMNITZ, Larissa (1977): *Networks and Marginality: Life in a Mexican Shantytown*. New York, Academic Press.
- LONDOÑO, Juan Luis (1996): "Violence, Psyche, and Social Capital". Trabajo presentado en el second annual World Bank Conference on Development in Latin America and the Caribbean, Bogotá, julio.
- LOZANO, Wilfredo (1997): "Dominican Republic: Informal Economy, the State, and the Urban Poor", en A. PORTES, C. DORE-CABRAL, y P. LANDOLT (eds.): *The Urban Caribbean: Transition to the New Global Economy*, pp. 153-189, Baltimore, Johns Hopkins University Press.
- LUXEMBOURG, Rosa (1951): *The Accumulation of Capital*. London, Routledge and Kegan Paul.
- MARGOLIS, Maxine (1994): *Little Brazil, an Ethnography of Brazilian Immigrants in New York City*. Princeton, NJ, Princeton University Press.
- MASSEY, Douglas S., y DURAND, Jorge (2002): *Beyond Smoke and Mirrors: Mexican Immigration in an Era of Economic Integration*. New York, Russell Sage Foundation.
- MERTON, Robert K. (1968): "Social Structure and Anomie", en R. K. MERTON: *Social Theory and Social Structure*, 2ª ed., pp. 185-214, New York, Free Press.
- MILLS, C. Wright (1959): *The Power Elite*. London, Oxford University Press.
- NUN, José (1969): "Superpoblación relativa, ejército industrial de reserva y masa marginal". *Revista Latinoamericana de Sociología*, 5, 178-235.
- ORGANIZACIÓN INTERNACIONAL DEL TRABAJO (OIT)/Lima (2000): "Panorama laboral: La estructura del empleo urbano en el período 1990-1998". Informe de la Oficina Regional de la OIT, www.ilo.org.pe/panorama/1999.
- PEATTIE, Lisa (1982): "What is to Be Done with the 'Informal Sector'? A Case Study of Shoe Manufacturers in Colombia", en H. SAFA (ed.): *Towards a Political Economy of Urbanization in Third World Countries*, Delhi, Oxford University Press.

- PÉREZ-SAINZ, Juan Pablo (1992): "Cuidado de Guatemala en la década de los '80: Crisis y urbanización", en A. PORTES y M. LUNGO (eds.): *Urbanización en Centroamérica*, pp. 189-289, San José, FLACSO.
- PORTES, Alejandro (1985): "Latin American Class Structures: Their Composition and Change during the Last Decade". *Latin American Research Review* 20, 7-39.
- PORTES, Alejandro (1997): "Neoliberalism and the Sociology of Development: Emerging Trends and Unanticipated Facts". *Population and Development Review*, 22, junio, 229-59.
- PORTES, Alejandro (2000): "The Resilient Significance of Class: A Nominalist Interpretation". *Political Power and Social Theory* 14, 249-84.
- PORTES, Alejandro, y RUMBOUT, Rubén G. (1996): *Immigrant America: A Portrait*. Berkeley, CA, University of California Press.
- PORTES, Alejandro, y WALTON, John (1981): *Labor, Class, and the International System*. New York, Academic Press.
- POULANTZAS, Nicos (1975): *Classes in Contemporary Capitalism*. London, New Left Books.
- PREBISCH, Raúl (1950): *The Economic Development of Latin America and Its Principal Problems*. New York, United Nations.
- PROGRAMA REGIONAL DE EMPLEO PARA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE (PREALC) (1989): *Annotated Bibliography of the Urban Informal Sector in Latin America*. ILO/PREALC, Working Paper Nº 332. Santiago de Chile, International Labour Office.
- PREALC (1990): *Empleo y equidad: el desafío de los 90*. Santiago de Chile, PREALC.
- RAMOS, Carlos (2002): "Remarks", documento presentado en la Conferencia on Transnational Migration, FLACSO / Princeton Center for Migration and Development, Santo Domingo, enero 18-19.
- ROBERTS, Bryan R. (1976): "The Provincial Urban System and the Process of Dependency", en A. PORTES y H. L. BROWNING (eds.): *Current Perspectives in Latin American Urban Research*, pp. 133-50, Austin, Institute of Latin American Studies Publications Series, University of Texas.
- ROBERTS, Bryan R. (1978): *Cities of Peasants: The Political Economy of Urbanization in the Third World*. London, Edward Arnold.
- ROBERTS, Bryan R. (1989): "Employment Structure, Life Cycle, and Life Chances: Formal and Informal Sectors in Guadalajara", en A. PORTES, M. CASTELLS, y L. A. BENTON (eds.): *The Informal Economy: Studies in Advanced and Less Developed Countries*, pp. 41-59, Baltimore, MD, Johns Hopkins University Press.
- ROBERTS, Bryan R. (2001): "Globalization and Latin American Cities". Trabajo presentado en la Sesión on Global Cities in Comparative Perspective, Meetings of the American Sociological Association, August.
- ROBERTS, Bryan R., FRANK, Reanne, y LOZANO-ASENCIO, Fernando (1999): "Transnational Migrant Communities and Mexican Migration to the United States". *Ethnic and Racial Studies* 22 marzo, 238-66.
- ROBERTS, Kenneth (2002): "Social Inequalities without Class Cleavages in Latin America's Neoliberal Era". *Studies in Comparative International Development*, 36, Invierno, 3-33.
- ROBINSON, William (1996): *Promoting Polyarchy: Globalization, U.S. Intervention, and Hegemony*. Cambridge, U.K., Cambridge University Press.
- SULLIVAN, Mercer L. (1989): *Getting Paid: Youth Crime and Work in the Inner City*. Ithaca, NY, Cornell University Press.
- SUNKEL, Osvaldo (2001): "The Unbearable Lightness of Neoliberalism". Trabajo presentado en la Conferencia on Latin American Sociology, University of Florida, Gainesville, abril.
- TOKMAN, Victor (1982): "Unequal Development and the Absorption of Labour: Latin America 1950-1980". *CEPAL Review*, 17:121-33.
- TOKMAN, Victor (1987): "El sector informal: quince años después". *El Trimestre Económico*, 54, 3, julio-septiembre, 513-36.
- U.S. BUREAU OF THE CENSUS (1995-2000): *Current Population Surveys Washington*, DC, U.S. Department of Commerce.
- U.S. BUREAU OF THE CENSUS (2000a): "Coming from the Americas: A Profile of the Nation's Latin American Foreign Born". *Census Brief* CENBR/00-3, Washington, DC, U.S. Census Bureau, Economics and Statistics Administration.
- U.S. BUREAU OF THE CENSUS (2000b): *Statistical Abstract of the United States*. Washington, DC, U.S. Government Printing Office.
- U.S. IMMIGRATION AND NATURALIZATION SERVICE (1990-1999): *Statistical Yearbooks*. Washington, DC: U.S. Department of Justice.
- VEBLEN, Thorstein [1899] (1998): *The Theory of the Leisure Class*. Amherst, NY, Prometheus Books.
- WALLERSTEIN, Immanuel (1976): "Semi-peripheral Countries and the Contemporary World Crisis". *Theory and Society*, 3, 461-483.
- WALLERSTEIN, Immanuel (1977): "Rural Economy in World Society". *Studies in Comparative International Development*, 12, Primavera, 29-40.
- WEBER, Max. [1922] (1965): "Social Stratification and Class Structure", en Max WEBER: *The Theory of Social and Economic Organization*, pp. 424-429, T. Parsons. New York The Free Press.
- WOLPE, Harold (1975): "The Theory of Internal Colonialism: The South African Case", en I. OXAAL, T. BARNETT y D. BOOTH (eds.): *Beyond the Sociology of Development: Economy and Society in Latin America and Africa*, pp. 252-79, Londres, Routledge and Kegan Paul.
- WRIGHT, Erik O. (1985): *Classes*. London, Verso.
- WRIGHT, Erik O. (1997): "Rethinking Once Again the Concept of Class Structure", en J. R. HALL (eds.): *Reworking Class*, pp. 41-72, Ithaca, Cornell University Press.

RESUMEN

En este artículo se propone un marco analítico para el estudio de las clases sociales en América Latina, presentando datos sobre su composición y evolución en los últimos veinte años, que se corresponden con dos decenios de aplicación de un nuevo modelo económico en la mayoría de los países de la región. Asimismo, este estudio actualiza uno anterior sobre el mismo tema publicado por el autor a fines del período de industrialización por sustitución de importaciones. Confrontada con dicha etapa, la época actual se caracteriza por un notable incremento en la desigualdad del ingreso, la concentración persistente de la riqueza en el decil superior de la población, la rápida expansión de la clase de microempresarios y el estancamiento o aumento del proletariado del sector informal. La contracción del

empleo en el sector público y la prácticamente nula demanda de trabajadores en el sector formal de la mayoría de los países se han traducido en una serie de reajustes en las clases medias y bajas. El aumento de los cuenta propia en el sector informal y de los microempresarios en toda la región puede ser interpretado como una consecuencia directa de las nuevas políticas de ajuste. Se exploran asimismo otras estrategias de adaptación menos ortodoxas, que incluyen también el auge de la violencia criminal en las ciudades y el proceso de emigración por parte de una población cada vez más diversificada en distintos sectores. Por último, se describe el impacto que los cambios en la estratificación social han tenido sobre los partidos políticos y otras formas de movilización política popular en América Latina.

SUMMARY

This article proposes a framework for the analysis of social classes in Latin America and presents evidence on the composition of the class structure in the region and its evolution during the last two decades, corresponding to the years of implementation of a new economic model in most countries. The paper is an update of an earlier article on the same topic published in this journal at the end of the period of import substitution industrialization. Relative to that earlier period, the present era registers a visible increase in income inequality, a persistent concentration of wealth in the top decile of the population, a rapid expansion of the class of micro-entrepreneurs, and a stagnation or increase of the

informal proletariat. The contraction of public sector employment and the stagnation of formal sector labor demand in most countries has led to a series of adaptive solutions by the middle and lower classes. The rise of informal self-employment and micro-entrepreneurialism throughout the region can be interpreted as a direct result of the new adjustment policies. We explore other, less orthodox adaptive strategies, including the rise of violent crime in the cities and migration abroad by an increasingly diversified cross-section of the population. The impact that changes in the class structure have had on party politics and other forms of popular political mobilization in Latin American countries is discussed.

REGISTRO BIBLIOGRAFICO

PORTES, Alejandro, y HOFFMAN, Kelly

"La estructura de clases en América Latina: composición y cambios durante la era neoliberal". *DESARROLLO ECONOMICO – REVISTA DE CIENCIAS SOCIALES* (Buenos Aires), vol. 43, N° 171, octubre-diciembre 2003 (pp. 355-387).

Descriptores: <Sociología política> <Estructura de clases> <Clases sociales> <Neoliberalismo> <Mercado de trabajo> <Estrategias de adaptación> <América Latina>.