

CAPÍTULO 2

Las estructuras de clases sociales en América Latina: Su composición y cambio durante la era neoliberal*

Durante la última década del siglo XX, Latinoamérica experimentó un cambio trascendental cuando los países de la región abandonaron el anterior sendero de la industrialización autónoma defendido por sus propios intelectuales y adoptaron un modelo de desarrollo basado en la apertura económica y la competencia global. El neoliberalismo, como se llama a este modelo, en realidad es un retorno a una era más temprana en la cual los países latinoamericanos participaban en la economía mundial sobre la base de sus ventajas diferenciales como productores de bienes primarios, al tiempo que importaban manufacturas y tecnología del mundo industrializado. Las políticas neokeynesianas de sustitución de importaciones fueron diseñadas para superar la vulnerabilidad de estas economías de exportación frente a las subidas y bajadas de los mercados externos (Prebisch 1950, Furtado 1970)¹.

Las políticas defendidas por la resucitada ortodoxia liberal y el “Consenso de Washington” que le dieron su ímpetu ideológico han sido descritas con detenimiento en la bibliografía contemporánea de las

* Versión original: Alejandro Portes y Kelly Hoffman, “Latin American Class Structures: Their Composition and Change during the Neoliberal Era” *Latin American Research Review* 2003, Vol. 38 (1). Agradecemos a Emilio Klein por su ayuda en la recolección preliminar de datos para este escrito y a Peter Evans, William Smith y Susan Eckstein por sus comentarios a una versión anterior del mismo.

¹ Además de las materias primas y los productos alimenticios que constituyeron las mercancías de exportación básicas de Latinoamérica en un primer momento, el modelo de exportación contemporáneo resalta las exportaciones industriales, producidas generalmente por multinacionales subsidiarias y otras empresas de propiedad extranjera en las zonas de procesamiento de exportaciones. Las formas que asume esta nueva inserción de los países periféricos en las cadenas globales de mercancías han sido analizadas detalladamente por Gereffi (1989, 1999), Castells (1998), Castells y Laserna, (1989) y Korzeniewicz y Smith (2000).

ciencias sociales (Sunkel 2001, Robinson 1996, Portes 1997). Otro tanto ha sucedido con las consecuencias de dichas políticas, en términos tanto de crecimiento económico como de equidad social (Filgueira 1996, Roberts 2001, De la Rocha 2001). Los efectos de esta profunda reorientación de las estructuras sociales de los países latinoamericanos y, en particular, de los patrones de estratificación social de largo plazo han recibido menos atención. La estructura de clase de estas sociedades no podría permanecer ni ha permanecido incólume a estos cambios significativos en su organización productiva y en los patrones del comercio global. Aunque algunos organismos internacionales como la Organización Internacional del Trabajo (OIT) y la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (Cepal) han rastreado la evolución de la pobreza y la desigualdad en la región, su aproximación analítica les ha impedido analizar sistemáticamente estas tendencias desde una perspectiva de clases sociales (Cepal 2000, OIT 2000).

Estas publicaciones oficiales usualmente excluyen el concepto de clase debido a su origen marxista y a su consecuente evocación de las nociones de conflicto, privilegio y explotación (Grusky y Sorensen 1998, Wright 1997). Esta omisión oscurece aspectos significativos de las dinámicas sociales contemporáneas y nos priva de una herramienta analítica valiosa. En este capítulo se pretende corregir este defecto mediante la recuperación de un marco explícito de clase para el análisis de las sociedades latinoamericanas contemporáneas, que ofrece estimaciones empíricas de sus distintos componentes y examina cómo han variado entre los distintos países a través del tiempo. Este análisis puede ser leído como una extensión y revisión explícita de un artículo anterior, publicado hace casi veinte años, que buscaba esbozar las estructuras de clase de las sociedades latinoamericanas durante el final del periodo de sustitución de importaciones (Portes 1985).

LAS ESTRUCTURAS DE CLASE EN EL CENTRO Y LA PERIFERIA

El concepto de clase social hace alusión a categorías de la población discretas y duraderas, caracterizadas por un acceso diferencial a los recursos que otorgan poder y a las oportunidades que derivan de estos. En las sociedades capitalistas, los recursos que definen la clase están ligados explícitamente a los mercados y a la habilidad de los in-

dividuos para actuar eficazmente en ellos (Weber [1922] 1965, Veblen [1899] 1998, Mills 1959). Mientras que las teorías marxistas ortodoxas comúnmente restringen los recursos de clase a la posesión de capital y los medios de producción (en contraste con la propiedad de la mano de obra), teorías recientes han adoptado una aproximación más flexible que incluye otros recursos que otorgan poder, tales como el control sobre el trabajo de otros y la posesión de destrezas laborales escasas (Grusky y Sorenson 1998, Wright 1985, Carchedi 1977, Poulantzas 1975).

La ventaja común del análisis de clase, tanto clásico como contemporáneo, radica en que se concentra en las causas de la desigualdad y la pobreza y no sólo en sus manifestaciones superficiales, como usualmente lo hacen las publicaciones oficiales estándar. Las clases también resultan esenciales para entender las relaciones estratégicas de poder y conflicto entre grupos sociales y la manera como estas luchas moldean las oportunidades con que cuentan de sus miembros (Dahrendorf 1959; Hout, Brooks y Manza 1993; Portes 2000). Cuando explora la estructura de clase de sociedades particulares, el analista busca develar no sólo aquellos grupos sociales claves, definidos por las oportunidades compartidas por sus miembros, sino también la forma en que ciertos grupos intentan conscientemente estabilizar el orden social para defender sus privilegios y la manera en que otros grupos intentan subvertirlo para ampliar su participación. Este énfasis conduce directamente al análisis de la política y la movilización política (Hall 1997).

Los análisis sistemáticos de la estructura de clase de las sociedades avanzadas han estado basados en el criterio fundamental del control sobre los medios de producción, el control sobre la mano de obra de otros y el control sobre los activos intelectuales escasos. Con base en estos criterios, autores como Wright (1985, 1997), Goldthorpe (2001), y Clark y Lipset (1991) han intentado delinear la configuración básica de las clases en los Estados Unidos, el Reino Unido y otros países europeos. Latinoamérica se diferencia de las sociedades avanzadas en tanto una proporción significativa de la población no está incorporada a las relaciones laborales completamente mercantilizadas y legalmente reguladas, sino que sobrevive al margen de éstas en una amplia variedad de actividades económicas de subsistencia semi-clandestinas. A estas actividades generalmente se les denomina sector informal (Bromley 1978, Roberts 1989, Tokman 1987).

En términos marxistas, la diferencia entre los centros económicos globales y la periferia (v. gr. Latinoamérica) yace en el desarrollo imperfecto de las relaciones capitalistas modernas en esta última y, como consecuencia, en la coexistencia de diferentes modos de producción –moderno, pequeño empresarial y de subsistencia–. Para un grupo de autores pertenecientes a esta tradición, la articulación entre estos distintos modos de producción es el elemento clave para comprender las dinámicas del capitalismo periférico y la emergencia del intercambio desigual entre las colonias y las semicolonias y los centros capitalistas globales (Luxembourg 1951, Arrighi 1972, Hopkins y Wallerstein 1977, Wolpe 1975)².

Sin importar si se emplea este u otro marco teórico, persiste el hecho de que en las sociedades avanzadas las clases sociales (por ejemplo, el “proletariado”) pueden ser definidas como entidades relativamente homogéneas, en tanto que en la periferia éstas se encuentran segmentadas debido a su limitada incorporación a una economía totalmente monetizada y legalmente regulada. Wallerstein (1976, 1977) denomina semiproletariado a los trabajadores que están parcialmente incorporados a las relaciones capitalistas modernas, aunque los pequeños empresarios también se pueden encontrar en ambos lados de esta división estructural (Capecchi 1989, Roberts 1978).

Al yuxtaponer los criterios para definir la clase en las sociedades avanzadas con las condiciones estructurales que se encuentran en el capitalismo periférico se obtiene la gama de activos de clase presentada en la fila superior de la *tabla 1*. Al indicar si los individuos tienen acceso (+) o no (-) a cada uno de estos activos, se puede presentar una tipología de la estructura de clases básica de las sociedades latinoamericanas. Esta tipología sigue una lógica semejante a la de Guttman, en la que cada clase inferior es definida por la carencia de uno o más de los recursos disponibles para sus predecesores. El esquema proporciona una clasificación séxtuple cuyas características se describen a continuación.

² Este tópico –la articulación entre modos de producción y sus consecuencias para la estructura de las sociedades periféricas– fue discutido con detenimiento en el anterior artículo de Portes (1985) sobre las clases sociales latinoamericanas.

Tabla 1
La estructura de clase latinoamericana*

Clase	Subtipos	Criterio definitorio						
		Control de capital y medios de producción	Control de fuerza de trabajo impersonal y organizada burocráticamente	Control de habilidades escasas de alto valor	Control de habilidades subsidiarias, técnico-administrativas	Protegido y regulado por la ley	Modo de remuneración	% de la fuerza laboral*
I. Capitalistas	Propietarios y socios administradores de empresas grandes/medianas	+	+	+	+	+	Utilidades	1,8
II. Ejecutivos	Gerentes y administradores de empresas grandes/medianas y de entidades públicas	-	+	+	+	+	Salarios y bonos ligados a las utilidades	1,6
III. Trabajadores de élite	Profesionales asalariados con formación universitaria en entidades públicas o empresas privadas grandes/medianas	-	-	+	+	+	Salarios ligados a habilidades escasas	2,8

Tabla 1 (continuación)

Clase	Subtipos	Criterio definitorio						
		+	-	+/-	+	+/-		
IV. Pequeña burguesía	Profesionales por cuenta propia y técnicos; microempresarios con empleados directos	+	-	+/-	+	+/-	Utilidades	8,5
Va. Proletariado formal no manual	Técnicos y empleados de cuello blanco asalariados y con formación vocacional	-	-	-	-	+	Salarios sujetos a la regulación legal	12,4
Vb. Proletariado formal manual	Trabajadores asalariados calificados y no calificados con contratos de trabajo	-	-	-	-	+	Salarios sujetos a la regulación legal	23,4
VI. Proletariado informal	Trabajadores asalariados sin contrato, vendedores ambulantes y trabajadores familiares no remunerados	-	-	-	-	-	Salarios no regulados, utilidades irregulares, compensación no monetaria	45,9

* Información ponderada promedio de ocho países latinoamericanos cuyo conjunto constituye tres cuartos de la población económicamente activa de la región. Los países son presentados en la *tabla 2*. Los datos no suman 100% porque el 3,6% de los trabajadores de la población económicamente

LA ESTRUCTURA DE CLASES LATINOAMERICANA DURANTE LA ERA NEOLIBERAL³

Al igual que en las sociedades avanzadas, las clases sociales dominantes en Latinoamérica están definidas por el control dentro del mercado capitalista de los recursos claves que confieren poder. Para efectos del análisis de datos, este grupo, identificado con el nombre de capitalistas, es definido como los empleadores de empresas privadas medianas y grandes. Los estudios basados en las encuestas de hogares que representan tres cuartos o más del total 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 cada país (Cepal 2000, 63).

Los altos ejecutivos son los administradores de más alto nivel de empresas privadas y públicas medianas o grandes y de instituciones estatales. A pesar de que no son los dueños directos del capital, manejan organizaciones importantes que controlan una vasta fuerza laboral burocráticamente organizada. Junto con los empleadores, comúnmente reciben los ingresos promedio más altos. Las estimaciones disponibles para diferentes países latinoamericanos les asignan un tamaño que está entre el 1% y el 5% de la PEA. El siguiente escaño en la estructura de clases está ocupado por los profesionales, definidos como los trabajadores de élite con educación universitaria que son empleados por empresas privadas e instituciones públicas para ocupar posiciones administrativas de alta responsabilidad. No controlan grandes cantidades de capital ni dirigen a muchos trabajadores, pero derivan su ventajosa posición de los conocimientos que tienen, que son escasos en el mercado y que son requeridos por las empresas privadas y las entidades gubernamentales. Los cálculos sobre la presencia relativa de profesionales en la población de algunos países llegan hasta el 10%, pero de acuerdo con las investigacio-

³ Los lectores que conocen el artículo de 1985 notarán muchas diferencias con la presente conceptualización de las clases sociales. Ellas reflejan tanto una revisión de la tipología original con base en la información más refinada con que ahora se cuenta, como los propios cambios que han tenido lugar durante las dos últimas décadas en Latinoamérica. Por ejemplo, la información disponible permite realizar una distinción entre altos ejecutivos y profesionales universitarios que antes no se podía efectuar con las series de datos disponibles. Por otra parte, la clase de los pequeños empresarios, que durante el periodo de industrialización de sustitución de importaciones podría haber sido incluida con confianza dentro del sector informal, se ha hecho mucho más heterogénea y se ha convertido en un refugio para los profesionales y trabajadores capacitados desplazados del empleo en el sector formal. Estos cambios son analizados en las siguientes secciones.

nes más recientes sobre la región como un todo no representan más del 5% de la PEA (Cepal 2000, 64-5).

En conjunto, los grandes y medianos empleadores, los altos ejecutivos y profesionales, dan forma a las clases dominantes en todos los países latinoamericanos (con excepción de Cuba). Como se analizará más adelante, la remuneración que reciben supera ampliamente el promedio en sus respectivas naciones aunque asuma distintas formas: los capitalistas reciben utilidades, los ejecutivos devengan salarios y bonos ligados a las utilidades y el desempeño de la organización que dirigen, y los profesionales reciben un salario equivalente al valor y escasez de las habilidades profesionales que tienen. Aunque la presencia relativa de estas clases fluctúa en países específicos, para Latinoamérica como un todo representan aproximadamente el 10% de la PEA. Se puede esperar que este porcentaje se encuentre en la cima de la distribución del ingreso nacional y regional. Las clases sociales señaladas más adelante corresponden a la descripción marxista clásica de la “pequeña burguesía”, aunque en las sociedades periféricas ésta asume una forma distinta. Dicha forma está determinada por la coexistencia del capitalismo moderno y varios modos informales de organización económica. Las principales características de este grupo –comúnmente denominado como microempresarios– son la posesión de ciertos recursos monetarios; ciertas habilidades profesionales, técnicas o artesanales, y el empleo de un pequeño número de trabajadores directamente supervisados. En Latinoamérica, la clase microempresarial tradicionalmente ha desempeñado la función de vincular la economía capitalista moderna, dirigida por las tres clases anteriores, con la masa de trabajadores informales que se encuentran en lo más bajo del mercado laboral. Los microempresarios organizan este tipo de trabajo para producir a bajo costo bienes y servicios para los consumidores e insumos baratos por encargo de las empresas más grandes. Muchos autores han sostenido que esta función constituye un factor clave que permite tanto la supervivencia de los pobres como la continuación del proceso de acumulación capitalista bajo la forma que asume en las economías periféricas (Birkbeck 1978, Fortuna y Prates 1989, Portes y Walton 1981).

Durante la década de los años noventa, la pequeña burguesía asumió un rol nuevo en Latinoamérica como un lugar de refugio para los servidores públicos, los profesionales asalariados y otros trabajadores capacitados desplazados por las políticas de ajuste estructural

promovidas por el modelo neoliberal (Sunkel 2001). Como veremos enseguida, el empleo en el sector público, que en muchos países constituía el soporte de la clase media urbana, declinó significativamente durante la última década. Esta pérdida no fue compensada por un crecimiento del empleo formal privado, lo que forzó a los empleados desplazados a crear sus propias soluciones económicas a través de la pequeña empresa. Por tanto, este tipo de adaptación económica se ha convertido en la principal fuente de creación de empleo en la región. En 1989, las microempresas dieron cuenta del 100% de los nuevos empleos urbanos (Klein y Tokman 2000, 17). Entre 1990 y 1998, de cada 100 nuevos empleos urbanos, 30 fueron creados en pequeñas empresas y otros 29 en el autoempleo, proporciones que son mucho mayores a las presentadas durante los años de la industrialización de sustitución de importaciones (OIT/Lima 2000, Klein y Tokman 2000). El proletariado formal corresponde a los trabajadores de la industria, servicios y agricultura que se encuentran protegidos por el derecho laboral existente y cobijados por sistemas obligatorios de seguridad social, incapacidad profesional y jubilación. Esta clase puede ser dividida, a su vez, en un escalón superior compuesto por trabajadores y técnicos oficinistas asalariados, y en uno inferior compuesto por trabajadores administrativos de la industria y los servicios y por trabajadores rurales en empresas agrícolas modernas. En conjunto, esta clase representa aproximadamente el 35% de la PEA latinoamericana regional en el año 2000 aunque, como se mostrará más adelante, existan variaciones importantes entre los países.

Durante la era de sustitución de las importaciones, el empleo formal creció de manera constante, aunque nunca logró absorber el grueso de la fuerza laboral latinoamericana (Prealc 1990, Pérez-Sainz 1992, Roberts 1989). Entre 1950 y 1980, el 60% de los nuevos empleos se generaron en el sector formal, de los cuales el 15% fueron creados por el gobierno y el restante 45% por las grandes empresas modernas (Klein y Tokman 2000, 18). Durante la década de los años noventa, la situación cambió drásticamente, pues el sector formal moderno redujo su participación en la creación de empleo al 20%, en tanto que el sector público se encogió. Como resultado, la clase de trabajadores formales no se expandió, como había sucedido en el pasado, sino que permaneció estancada o de hecho disminuyó en muchos países (Cepal 2000, 67-8).

La mayoría de las descripciones de las estructuras de clases de las sociedades avanzadas terminan con el proletariado formal, defi-

nido como aquella clase que carece de acceso a los medios de producción y que sólo puede vender su propia mano de obra (Wright 1997, Grusky y Sorensen 1998). En Latinoamérica, como en otras regiones periféricas, esta explicación resultaría insuficiente debido a la presencia de una vasta masa de trabajadores excluidos del moderno sector capitalista que deben ganarse la vida a través del empleo no regulado o de actividades de subsistencia directas (Tokman 1982, Lomnitz 1977). Durante la década de los años sesenta, esta clase de trabajadores fue denominada como la masa “marginal” para resaltar su exclusión de la economía moderna (Nun 1969, Germani 1965). Investigaciones posteriores mostraron los vínculos entre estos trabajadores y la economía moderna y las múltiples formas en que sus actividades contribuían a la acumulación capitalista (Beneria 1989, Peattie 1982, Roberts 1976, Birbeck 1978). Una de estas formas consiste en proveer la mano de obra para las empresas organizadas por microempresarios, las cuales, a su vez, suministran bienes y servicios a bajo costo a los consumidores e insumos baratos a las empresas del sector formal (Castells y Portes 1989). Por esta razón, esta clase puede denominarse más adecuadamente como proletariado informal. En las investigaciones empíricas, esta clase es definida como la suma total de los trabajadores por cuenta propia (menos los profesionales y técnicos), trabajadores familiares no pagados, servicio doméstico, y trabajadores asalariados sin seguridad social y otras protecciones legales en la industria, los servicios y la agricultura. La gran mayoría del trabajo en las microempresas es informal, pero en las grandes y medianas empresas también existen trabajadores informales. Estos son principalmente trabajadores temporales empleados sin contratos escritos y que no aparecen en los libros de las empresas (OIT/Lima 2000).

La evolución del proletariado informal en América Latina es opuesta a la de su contraparte formal. La proporción de trabajadores informales se redujo, lenta pero constantemente, durante el período de industrialización de sustitución de importaciones. El sector moderno generó la mayor parte de los nuevos empleos durante este periodo, pero resultó insuficiente para absorber una fuerza laboral que crecía rápidamente. En consecuencia, durante esta era existió una inmensa pero decreciente clase trabajadora informal. El período de ajuste neoliberal ha presenciado una contracción del empleo formal en tanto el sector público se encogió y el moderno sector industrial se arruinó a causa de las importaciones baratas cobijadas por la

nueva doctrina de la “apertura económica” (Sunkel 2001, Díaz 1996). Como resultado, el proletariado informal no continuó con su declive, sino que por el contrario creció durante la última década. De acuerdo con la OIT, el empleo informal alcanzó el 44% de la PEA urbana latinoamericana en 1990 y el 47,9% en 1998 (OIT/Lima 2000). La Cepal suministra datos similares. El aumento del proletariado informal es reproducido en casi todos los países de la región y es interpretable como la contraparte popular del “empresariado forzado” al que fueron inducidos los extrabajadores asalariados por las nuevas políticas económicas. Una proporción significativa de la clase trabajadora informal está conformada por trabajadores y vendedores por cuenta propia y por personas con poca capacitación, forzados a sobrevivir a través de las formas empresariales menos lucrativas.

LA MEDICIÓN DE LA ESTRUCTURA DE CLASES LATINOAMERICANA

Como ya se señaló, las estadísticas oficiales no utilizan el término clase social, ni reportan datos basados en él. Por esta razón, no es posible llegar a cálculos precisos sobre el tamaño y la evolución de las diferentes clases con base en los censos. En años recientes, diferentes agencias internacionales han venido realizando estudios sobre el sector informal en los países latinoamericanos que suministran aproximaciones útiles a la clase trabajadora informal (Prealc 1989, 1990). Más significativamente, la Cepal ha llevado a cabo un estudio detallado de la estratificación ocupacional y del ingreso en ocho países latinoamericanos que en conjunto reúnen al 73,5% de la población regional. Las detalladas tabulaciones ocupacionales producidas por este estudio constituyen la base de los cálculos regionales presentados en la *tabla 1* y además permiten realizar aproximaciones bastante cercanas al tamaño de cada una de las clases en cada país. Estos cálculos se presentan en la *tabla 2*.

La clase capitalista es representada en los cálculos por los propietarios de empresas de más de cinco trabajadores. Lo anterior es una sobrestimación, dado que los pequeños empleadores –los dueños de empresas que emplean entre 5 y 20 personas– probablemente se acercan más a la categoría de microempresarios que a la de verdaderos capitalistas. Incluso tomando en cuenta esta sobrestimación, en todos los países la proporción de la PEA representada por la clase capitalista es mínima. Si los pequeños empresarios son excluidos,

Tabla 2
La estructura de clases de países latinoamericanos seleccionados, 2000*

Clase	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
<i>Total clases dominantes</i>	5,2	9,5	10,7	7,3	5,0	5,7	11,2	13,9
IV. Pequeña burguesía	7,4	9,4	9,3	10,8	11,8	9,4	8,3	11,2
Va. Proletariado formal no manual	12,7	16,2	7,9	14,1	10,5	13,7	16,3	9,2
Vb. Proletariado formal manual								
(I)	25,3	33,7	31,9	32,8	27,5	30,9	23,8	33,6
(II)	20,7	29,0	27,1	28,2	22,5	25,4	20,9	27,2
VI. Proletariado informal								
(I)	43,5	30,2	40,1	34,3	45,0	40,2	40,1	31,6
(II)	48,1	34,9	44,9	38,9	50,0	45,7	43,0	38,0
Sin clasificar	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

* Porcentajes de la población nacional trabajadora de 15 años de edad o más.

Fuentes: Cepal (2000, *tabla 11*); OIT/Lima (2000, *tabla 8-A*).

estas estimaciones de por sí bajas se reducirían en un 50% o más. Las dos clases siguientes son definidas empíricamente como ejecutivos y administradores de empresas privadas que emplean más de cinco trabajadores (Clase II) y como profesionales asalariados empleados por las mismas agencias o empresas (Clase III). Nuevamente estas son sobrestimaciones por las mismas razones dadas anteriormente pero, incluso después de tener en cuenta este sesgo, la suma total de las tres clases dominantes escasamente alcanza el 10% de la población, siendo aun menor en muchos países y superada por un pequeño margen en tan sólo tres.

Los datos disponibles no permiten distinguir entre los microempresarios formales e informales. Estudios detallados en ciudades particulares muestran que una amplia proporción de microempresas son completamente informales y que otras operan en una zona gris, cumpliendo algunas normas, pero eludiendo otras (Itzigsohn 2000, Cross 1998). Klein y Tokman (2000, 17) muestran que, en 1998, entre el 65% y el 80% de los trabajadores de estas empresas no tenían seguro médico ni seguridad social. Los propietarios de dichas empresas, que emplean hasta cinco trabajadores, así como los profesionales y técnicos por cuenta propia conforman la pequeña burguesía. Esta representa el 10% de la PEA latinoamericana. A pesar de su heterogeneidad interna, el tamaño relativo de esta clase es notablemente constante en los ocho países estudiados. Estos resultados implican que las clases subordinadas, definidas ampliamente, comprenden aproximadamente el 80% de la población latinoamericana. Sin embargo, estas clases no son homogéneas y deben ser desagregadas para que se puedan entender cabalmente las dinámicas que están en juego. La clase trabajadora formal no manual, compuesta por técnicos asalariados y empleados administrativos subordinados, da cuenta del otro 15% de la PEA regional, aunque los datos fluctúen entre los países desde un 8% hasta un 16%.

Para calcular el proletariado formal manual se utilizaron dos medidas. La primera corresponde a la suma total de los trabajadores asalariados de empresas urbanas pequeñas, medianas y grandes más los trabajadores agrícolas de modernas empresas medianas y grandes. Los datos anteriores asumen que todos estos trabajadores están cobijados por contratos laborales y por las normas legales existentes. Dicha suposición probablemente da lugar a una sobrestimación, debido a que, como se vio anteriormente, algunos trabajadores de empresas formales reciben un salario que no se registra y carecen de

protección legal. El estudio de la Cepal no proporciona datos que permitan ajustar estas series. No obstante, un segundo conjunto de tabulaciones realizadas por la OIT presenta la proporción de trabajadores en el sector formal (definido como empleados gubernamentales y trabajadores de empresas privadas pequeñas, medianas y grandes) que no aportan al sistema de seguridad social.

La cobertura del sistema de seguridad social puede ser utilizada como una aproximación razonable al empleo formal. La cobertura promedio para los trabajadores de empresas del sector formal es del 80% y esta cifra es notablemente consistente en distintos años y países. Esta estadística sugiere que aproximadamente una quinta parte de la fuerza laboral en el sector de la economía estimado es formal y está conformada por trabajadores sin protección social. Si se utilizan los datos nacionales sobre cobertura de la seguridad social para ajustar los cálculos iniciales, se obtienen los resultados en la siguiente fila de la *tabla 2*. Basados en estos datos, el proletariado formal manual fluctúa entre el 20% y el 30% de la población adulta trabajadora, y en ningún país supera un tercio de la PEA. Bajo la suposición más generosa de cobertura legal para todos los trabajadores de empresas pequeñas, medianas y grandes, los datos se incrementarían entre un 4% y un 5% en cada nación.

Los cálculos de la proporción de la población trabajadora representada por el proletariado informal son la otra cara de estos datos. Nuevamente se utilizan dos medidas. La primera representa la suma total de los trabajadores por cuenta propia –menos los profesionales y técnicos–, más los trabajadores de las microempresas urbanas, pequeñas empresas rurales, trabajadores domésticos y trabajadores familiares no remunerados. Estos datos subestiman al proletariado formal por la misma razón dada con anterioridad, es decir, la exclusión de los trabajadores de empresas grandes no protegidos. La segunda serie ajusta esta menor contabilización con los mismos datos usados para volver a calcular a la clase trabajadora formal. De acuerdo con estos cálculos, el proletariado informal fluctúa entre un tercio y la mitad de la población empleada, sin que esta cifra sea menor a un tercio en ningún país. Lo anterior hace que en todas partes los trabajadores informales sean la clase mayoritaria. En otras palabras, el segmento numéricamente más significativo de la población empleada en Latinoamérica es aquel que está excluido de las relaciones capitalistas modernas y que debe sobrevivir por medio del trabajo no regulado y actividades directas de subsistencia.

Tan importante como la composición actual de la estructura de clase es su evolución a través del tiempo. Especialmente, interesa saber en qué medida y bajo qué formas la transición de la era de la sustitución de importaciones a la de la apertura económica ha afectado la estructura de clase de países individuales. Infortunadamente, el estudio detallado de la Cepal sobre estratificación ocupacional del cual se derivaron los anteriores cálculos ofrece sólo una fotografía de un punto preciso en el tiempo y carece de datos comparables para periodos anteriores. Las series de tiempo disponibles suministradas por los censos nacionales y por documentos de la ONU no son lo suficientemente detalladas como para permitir estimaciones igualmente filtradas. Además, las mejores estimaciones disponibles están limitadas a la PEA urbana y no a la total, lo que hace que estos datos no sean comparables con aquellos que fueron presentados anteriormente. Teniendo en cuenta estos impedimentos, aun es posible llegar a un cálculo simplificado, una “forma reducida”, de la evolución de la estructura de clases en Latinoamérica durante las dos últimas décadas. Los datos, tomados de publicaciones recientes de la Cepal, miden la clase “capitalista” como los propietarios y empleadores de empresas que cuentan con cinco o más trabajadores (la definición varía ligeramente entre los países, pero nunca es menor a cinco trabajadores). Las otras clases dominantes no pueden ser estimadas por separado, sino que son fusionadas en la categoría de ejecutivos asalariados y técnicos/profesionales, sin importar el tamaño de la empresa. Una vez más, lo anterior dará lugar a sobrestimaciones, dado que se incluye a los propietarios y al personal asalariado de empresas pequeñas, quienes usualmente son más representativos de la pequeña burguesía que de la verdadera clase capitalista. Aún así, después de tener en cuenta este sesgo, la clase dominante sigue representando una pequeña fracción de la PEA urbana de cada país. La pequeña burguesía es considerada como la suma de los dueños de microempresas, que emplean menos de cinco trabajadores, además de los técnicos y profesionales por cuenta propia. Los datos disponibles no permiten diferenciar entre los segmentos manuales y no manuales del proletariado formal (Clases Va y Vb). No obstante, nos permiten diferenciar entre sus componentes según sean del sector público o privado. Los trabajadores formales del sector público son los empleados de las entidades gubernamentales locales y nacionales, más las instituciones de propiedad estatal; los trabajadores formales del sector privado son aquellos que son empleados por empresas con cinco o

Tabla 3
La estructura de clase urbana de América Latina, 1980-1998

País	Año	Capitalistas ¹	Profesion. ¹ Ejecutivos ²	Pequeños empresar. ³	Trabajadores formales			Trabajadores informales				Total
					Públicos	Privados ⁴	Subtotal	Micro- empresas ⁵	Por cuenta propia ⁶	Servicio doméstico	Subtotal	
Argentina (Gran Buenos Aires)	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	—	41,1	44,8	11,6	23,0	5,7	40,3	100,0
	1998	1,4	6,9	5,6	5,0		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	1,6	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

Tabla 3 (continuación)

País	Año	Capitalistas ¹	Profesion. ¹ Ejecutivos ²	Pequeños empresar. ³	Trabajadores formales			Trabajadores informales				Total
					Públicos	Privados ⁴	Subtotal	Micro- empresas ⁵	Por cuenta propia ⁶	Servicio doméstico	Subtotal	
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)	—	24,7	2,6	—	100,0
	1989	0,5	9,0	4,4	—	—	(64,7)	—	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 ^b	4,6	— ^b	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

Tabla 3 (continuación)

País	Año	Capitalistas ¹	Profesion. ¹ Ejecutivos ²	Pequeños empresar. ³	Trabajadores formales			Trabajadores informales				Total
					Públicos	Privados ⁴	Subtotal	Micro- empresas ⁵	Por cuenta propia ⁶	Servicio doméstico	Subtotal	
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

¹ Propietarios de empresas con cinco o más empleados.

² Administradores asalariados, profesionales universitarios y técnicos de empresas con cinco o más empleados.

³ Propietarios de empresas con menos de cinco empleados, más profesionales contables y técnicos.

⁴ Trabajadores asalariados de empresas con cinco o más empleados.

⁵ Trabajadores asalariados de empresas con menos de cinco empleados.

⁶ No incluye profesionales y técnicos.

Fuente: Cepal (2000, *tablas 4 y 10*).

más trabajadores, sin importar el grado de destreza. Por las razones ya mencionadas, estos datos constituyen sobrestimaciones debido a que una porción de los trabajadores de dichas empresas laboran sin protección legal. En este caso, no obstante, no poseemos datos confiables que permitan corregir esta sobrestimación para cada país y cada año de censo. En consecuencia, es inevitable presentar las series sin ajustar. Con base en los cálculos presentados en la *tabla 2*, se sigue que el tamaño actual del proletariado formal en muchos países es probablemente un 5% o 7% más bajo que en las mediciones existentes.

El proletariado informal es definido como la suma de trabajadores por cuenta propia, menos los profesionales y técnicos, empleados domésticos, y trabajadores de microempresas remunerados y no remunerados. Vale la pena repetir que estas cifras están basadas en la PEA urbana y no en la total. Las estimaciones finales son representadas en la *tabla 3*. Para evitar la repetición, en lo que sigue no se comenta el tamaño relativo de las clases, sino que se hace énfasis en su evolución a través del tiempo.

Los datos muestran cuatro tendencias principales. Primero, se ha producido un declive consistente de los trabajadores del sector público, observable en todos países de la región. Segundo, ha existido un declive paralelo del proletariado formal como un todo en la totalidad de países, con la excepción de Argentina (los datos se restringen al área metropolitana de Buenos Aires)⁴. El declive no es uniforme, pero es más evidente en aquellos países donde los datos se remiten a los años ochenta. Los ejemplos incluyen a Brasil (50% en 1979 y 45% en 1997), Costa Rica (60% en 1981 y 50% en 1998) y Uruguay (56% en 1981 y 48% en 1998). En el caso de Venezuela, de hecho el empleo formal se incrementó entre 1981 y 1990, pero luego cayó estrepitosamente durante la década de los años noventa. En casi todos los casos, el declive observable del proletariado formal se debe al estancamiento del empleo en el sector privado, unido a una contracción significativa del empleo en el sector público. La tercera tendencia principal es el surgimiento de la clase de los pequeños empresarios y la cuarta es el estancamiento o incremento del proletariado informal. La peque-

⁴ La gran crisis económica que experimentó Argentina desde el 2001 hace que sea probable que estos datos no reflejen la situación actual. Con el desempleo arriba del 25% de la PEA y el subempleo en aumento, es probable que la debacle del modelo neoliberal en esta nación haya caído más pesadamente en su clase trabajadora de lo que estos datos muestran. Este resultado simplemente exacerbará las tendencias aquí señaladas.

ña burguesía permanece en dígitos pequeños en muchos países, pero se produjo un aumento considerable durante la década de los años noventa. En muchos casos, este aumento es uniforme y va desde aproximadamente el 5% de la PEA urbana en los años ochenta hasta cerca del 10% a finales de los noventa. Esta tendencia refleja de nuevo la práctica empresarial forzosa a la que se han visto abocados los antiguos trabajadores asalariados debido al declive del empleo en el sector formal. De manera semejante, el proletariado formal no declinó durante el periodo neoliberal, sino que de hecho creció en muchos países. Los datos no proporcionan ninguna evidencia que demuestre que esta tendencia se debe exclusivamente a los trabajadores asalariados en microempresas. Como se puede observar en la *tabla 3*, el tamaño relativo de cada uno de los tres componentes del proletariado informal varía de país a país, lo que sugiere que, algunas veces, el trabajo por cuenta propia fue la forma clave de ajustarse a la ausencia de trabajos regulares, mientras que en otros casos fue el trabajo remunerado o no remunerado en microempresas y en el servicio doméstico.

LOS INGRESOS LABORALES Y LA ESTRUCTURA DE CLASE

Es bien sabido que América Latina como un todo presenta la distribución más desigual de la riqueza y el ingreso del mundo (Robinson 1996, Galbraith 2002, Korzeniewicz y Smith 2000). Un vistazo a esta situación desde una perspectiva de clase ayuda a esclarecer cómo están ubicados en esta distribución sectores particulares de la población y cómo ha cambiado su condición a lo largo del tiempo. Para empezar, vale la pena anotar que la desigualdad en el ingreso durante los años del experimento neoliberal se incrementó significativamente en la región y, con excepciones, en cada país por separado. En 1998, el índice Gini regional de la desigualdad aumentó un poco hasta alcanzar el mismo valor que tenía en 1970 (0,52). Esto quiere decir que el 5% más alto de la población recibió ingresos que equivalían a dos veces los de aquellos del grupo comparable en los países más desarrollados (los pertenecientes a la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico), mientras que el 30% más bajo sobrevivió con el 7,5% del ingreso total o con sólo el 60% de la proporción respectiva en las naciones avanzadas. No obstante, si el índice Gini se computa en el 90% más bajo de la población de Latinoamérica,

su valor sólo sería 0,36, el cual es similar al de los Estados Unidos (Klein y Tokman 2000, 20).

Debido a que, como se observó en la sección anterior, las tres clases dominantes comprenden máximo un 10% de la población, este resultado es interpretable como un indicador de que toda la excesiva desigualdad en el ingreso de la región es atribuible a la participación combinada en el ingreso recibido por estas clases. De manera simultánea, esto produce una situación en la que el 75% de la población empleada, que corresponde aproximadamente a la suma del proletariado formal e informal, no genera el suficiente ingreso a partir de su empleo como para superar el umbral de la pobreza (Cepal 2000, 19). Esto implica que, con pocas excepciones, ser trabajador en Latinoamérica significa ser pobre.

El mismo estudio de la Cepal sobre ocho países latinoamericanos, citado anteriormente, divide la PEA nacional en cuatro categorías útiles que corresponden a posiciones distintas en la estructura de clases. Las tres clases dominantes (empleadores, ejecutivos/directivos, profesionales universitarios) comprenden el 9,4% de la fuerza laboral de estos países y reciben una remuneración promedio equivalente a 13,7 veces el ingreso mínimo para estar por encima del umbral de pobreza. Las clases medias –pequeños empresarios y trabajadores formales no manuales (técnicos, profesionales con un nivel bajo de educación, empleados administrativos)– dan cuenta del 13,9% de la fuerza laboral y reciben remuneraciones equivalentes a cinco veces el umbral de pobreza.

El proletariado manual (formal e informal) recibe ingresos cuatro veces menores al umbral de la pobreza, un nivel demasiado bajo para sacar de la pobreza a una familia promedio⁵. Esta categoría es subdividida por el estudio de la Cepal en dos subgrupos: (a) los trabajadores urbanos del comercio y los trabajadores administrativos y artesanos (incluyendo una mezcla de proletariado formal e informal) representan el 38,7% de todas las personas empleadas con ingresos promedio equivalentes a 3,5 veces el umbral de la pobreza; (b) los

⁵ El umbral o línea de pobreza es calculado con base en el costo de la canasta familiar para el individuo promedio. En tanto los hogares de la clase trabajadora en promedio tienen más de cuatro miembros en todos los países considerados, un ingreso de quien sostiene la familia menor a cuatro veces el umbral de la pobreza resulta insuficiente para sacarla de la pobreza. Las familias responden ante esta situación por medio de actividades alternativas para ganar dinero, como enviar a otros de sus miembros a la fuerza laboral o involucrarse en la venta ambulante u otras actividades informales (Roberts 1989, González de la Rocha 2001).

trabajadores del sector servicios y trabajadores agrícolas (abrumadoramente informales) dan cuenta del 34,5% de la fuerza laboral y reciben ingresos que equivalen tan sólo a dos veces el umbral de la pobreza.

Es posible, con base en estos datos, calcular los ingresos promedio que reflejan las principales divisiones en la estructura de clases de países individuales. Los resultados de este cálculo se presentan en la *tabla 4*.

Dos hechos resultan evidentes de inmediato: primero, las enormes disparidades en los ingresos entre las clases dominantes, especialmente capitalistas, y el resto de la población; segundo, la amplia variación entre los países. Los niveles promedio de ingresos de las clases dominantes son subestimados porque incluyen a propietarios y gerentes de microempresas que forman parte de la pequeña burguesía y que reciben ingresos mucho más bajos. Incluso después de incluir a los microempresarios en la clase empleadora, la proporción entre los ingresos de este grupo como un todo y la de los trabajadores informales equivale a 6 veces en México, 10 veces en Chile y 11 veces en Brasil.

Dentro de este panorama general existen variaciones significativas entre los países. La nación más igualitaria obviamente es Costa Rica, en donde tanto los trabajadores formales como los informales reciben los ingresos relativos más altos y en donde la proporción entre estos y el promedio de las clases dominantes es menor a tres. En el otro extremo, tenemos a Brasil y Chile, con la importante diferencia de que en Brasil el ingreso promedio de los trabajadores informales es menor que el doble del umbral de pobreza, mientras que en Chile es casi cuatro veces dicha figura. Chile posee el ingreso ocupacional absoluto más alto de todos los países estudiados, lo cual conduce a una situación en que la desigualdad extrema coexiste con la reducción gradual de la pobreza entre las clases subordinadas (Cepal 2000, 76-77). Este no es el caso de Brasil, o ni siquiera de México, en donde aquellos que se encuentran en los más bajos deben subsistir con salarios que, en ausencia de otras fuentes de ingreso, los condenan a la indigencia.

Los datos disponibles además permiten vislumbrar la evolución de la desigualdad en el ingreso dentro de la estructura de clases durante las últimas dos décadas. Aunque las series se encuentran disponibles para un amplio número de países, contienen severas

Tabla 4
Ingreso promedio por clase social en ocho países
de América Latina, 1997*

Clases	Brasil	Chile	Colombia	Costa Rica	El Salvador	México	Panamá	Venezuela
Dominantes								
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
Intermedias**								
Trabajadores no manuales (técnicos y empleados de cuello blanco)	5,7	7,0	4,1	7,0	5,0	4,1	5,7	2,4***
Subordinadas**								
Proletariado cuasiformal (empleados manuales y trabajadores/artesanos del comercio)	4,1	4,8	2,9	4,9	2,8	2,6	4,5	3,4
Proletariado informal (trabajadores de servicios y 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

* En múltiplos del umbral de pobreza nacional.

** Promedios balanceados.

*** Incluye sólo empleados administrativos.

Fuente: Cepal (2000, tabla 4).

limitaciones que reducen su utilidad. En primer lugar, los datos están limitados a las áreas urbanas y, en los casos de Argentina y Paraguay, a la capital. En segundo lugar, son reportados para diferentes años, dependiendo del momento en que haya sido realizado el censo nacional o las encuestas de hogares. Tercero, están basados en categorías que oscurecen los niveles de ingresos relativos acumulados por las diferentes clases. Particularmente, la categoría “empleadores” incluye a los propietarios de empresas de todos los tamaños. Los microempresarios, que superan por mucho a los empleadores medianos y grandes, inundan estos datos, lo que lleva a subestimaciones significativas de los ingresos reales de la clase capitalista. De manera similar, la categoría “profesionales y técnicos” combina, en proporciones desconocidas, trabajadores élite, trabajadores capacitados por cuenta propia y miembros del proletariado formal no manual. Estas limitaciones hacen que las series de datos disponibles sean casi inutilizables para estimar la evolución de los ingresos de las clases dominantes.

De mayor utilidad resultan los datos para los ingresos promedio totales y microempresarios, trabajadores del sector formal y los diferentes integrantes del proletariado informal. Estas categorías son definidas consistentemente a través de los años y entre países. A pesar de que no corresponden perfectamente a las definiciones de las clases subordinadas, identifican ciertos componentes específicos de estas últimas. Además, los datos sobre ingresos promedio totales muestran el nivel relativo de enriquecimiento o empobrecimiento experimentado por la clase trabajadora como un todo durante este periodo.

Las series de datos disponibles son presentadas en la *tabla 5*. Estas indican que, para muchos países latinoamericanos, los ingresos urbanos promedio o se estancaron o disminuyeron durante el periodo del ajuste neoliberal. En Brasil y México, declinaron levemente y pasaron de ser equivalentes a 5,6 y 4,8 veces el umbral de pobreza per cápita a principios de los años ochenta a ser equivalentes a 5,0 y 4,1 veces dicho umbral a finales de la década de los noventa. En Uruguay y Venezuela, no obstante, el declive fue mucho más dramático, y redujo los ingresos promedio en un tercio en Uruguay y en más del 50% en Venezuela.

La excepción clara a este patrón es Chile, donde los ingresos se incrementaron en un 57% durante la década de los noventa. Como reflejo de este escenario favorable, los ingresos de todas las clases

Tabla 5
Evolución del promedio de ingresos laborales por clase social en América Latina*

País	Año	Total	Empleadores**	Profesionales/ técnicos	Micro- empresarios ***	Trabajadores formales ****	Trabajadores informales		
							Trabajadores asalariados *****	Por cuenta propia	Empleados domésticos
Argentina (Buenos Aires)	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 ₍₁₉₉₃₎	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

* Sólo áreas urbanas. Las cifras están dadas en múltiplos del umbral de pobreza per cápita para cada año/país.

** Todos los empleadores, incluyendo los microempresarios.

*** Propietarios de empresas con cinco o más empleados.

**** Trabajadores de empresas con cinco o más empleados.

***** Trabajadores de empresas con cinco o más empleados.

Tabla 5 (continuación)

País	Año	Total	Empleadores	Profesionales/ técnicos	Micro- empresarios	Trabajadores formales	Trabajadores informales		
							Trabajadores asalariados	Por cuenta propia	Empleados domésticos
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 (Asunción)	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

Tabla 5 (continuación)

País	Año	Total	Empleadores	Profesionales/ técnicos	Micro- empresarios	Trabajadores formales	Trabajadores informales		
							Trabajadores asalariados	Por cuenta propia	Empleados domésticos
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

aumentaron de acuerdo con la expectativa económica convencional de que “una ola grande impulsa y hace flotar todos los botes” (Firebaugh 1999, Galbraith 2002). No obstante, el “impulso” fue más bien desigual: los empleadores como grupo incrementaron su participación de 25 veces el umbral de pobreza per cápita a 34 veces, mientras la de los trabajadores del sector formal sólo aumentó de 3,5 a 4,3. Como resultado, la brecha de ingresos entre los dos grupos aumentó de una proporción de 7 a 1 a una de 8 a 1. En esta economía expandida, los microempresarios y los autoempleados tuvieron mejor suerte que los trabajadores asalariados (formales o informales). Como consecuencia, los ingresos relativos de los microempresarios se incrementaron levemente, de 7,9 veces los de los trabajadores informales a 8,2 veces éstos. Con esta excepción, la evolución de los ingresos de los microempresarios y de los diferentes sectores que componen el proletariado informal reflejaba el desempeño total de las economías urbanas de la región: en casi todos los casos, los ingresos de estas clases o bien se estancaron o disminuyeron durante las dos últimas décadas. Lo mismo puede decirse del proletariado formal, de nuevo definido como los empleados de empresas que contratan cinco o más trabajadores. En Brasil, los ingresos del proletariado formal disminuyeron de 4,8 a 3,9 veces el umbral de la pobreza; en México, de 4,4 a 3,1, y en Venezuela, de 6,9 a 2,4. En todos estos países, los ingresos de los trabajadores informales siguieron una tendencia negativa paralela.

Los datos consignados en la *tabla 5* muestran una cercana similitud y una evolución similar entre los ingresos de las categorías de empleadores y microempresarios. Esto se debe a que los primeros incluyen una amplia porción de los últimos. Por esta razón, no es posible establecer si los ingresos de la verdadera clase capitalista (v. gr. los propietarios de empresas medianas y grandes) también se estancaron durante este período o si, por el contrario, se incrementaron en términos relativos. Los crecientes índices Gini de la desigualdad en el ingreso y medidas relacionadas indican, no obstante, que la última alternativa es la más plausible. En 1997, el detallado análisis de la Cepal de ocho países muestra que mientras los ingresos ocupacionales promedio de todos los empleadores representaban 15,8 veces el umbral de pobreza, los de los empleadores medianos y pequeños llegaban hasta 30 veces dicho umbral (Cepal 2000, 3). Como resultado, la proporción entre el ingreso de la verdadera clase capitalista y el del proletariado formal en estos países fue de 10 a 1; la

proporción correspondiente entre la cima y el fondo de la estructura de clases (trabajadores informales) fue de 15 a 1.

Klein y Tokman (2000) analizaron la evolución de la desigualdad en el ingreso en nueve países latinoamericanos con base en los cambios en la proporción entre el ingreso acumulado por el 20% más alto de la población y el recibido por el 40% más bajo. Sus resultados están resumidos en la *tabla 6*. Ellos muestran que en cada país, con excepción de Panamá, los ingresos del quintil más alto de la población crecieron más rápido (o disminuyeron menos) que los recibidos por los dos quintiles más bajos. Como consecuencia, el coeficiente de desigualdad entre los dos grupos se incrementó significativamente en ocho o nueve países.

Los datos suministrados por Klein y Tokman son una subestimación de la disparidad en el crecimiento económico entre las clases dominantes y el proletariado formal e informal. Esto es así porque el 20% más rico de la población equivale a aproximadamente dos veces el tamaño de las tres clases dominantes combinadas. Dado que, como se vio antes, los ingresos de las demás clases, incluyendo a los pequeños empresarios, disminuyeron o se estancaron durante este periodo, la ventaja del 20% más rico de la población tiene que deberse

Tabla 6
Crecimiento y distribución del ingreso en nueve países latinoamericanos durante los noventa

	Tasa de crecimiento anual del ingreso* (1990-1996)		Coeficiente de desigualdad**	
	40% más pobre	20% más rico	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

* Tasa de crecimiento del ingreso en precios constantes de cada país.

** Cociente entre el ingreso promedio del 20% más rico de la población y el ingreso del 40% más pobre.

Fuente: Klein y Tokman (2000), *tablas 5 y 6*.

exclusivamente a las ganancias acumuladas por aquellos que se encuentran en lo más alto. Suponiendo que los ingresos del siguiente 10% más alto permanecieron estancados durante la década de los noventa (una suposición que es plausible gracias a los resultados presentados en la *tabla 5*), la tasa de crecimiento del ingreso de las clases dominantes, representada por el 10% más rico, debería ser aproximadamente el doble de la presentada por estos autores.

En síntesis, los resultados del análisis muestran que: (a) con la excepción de Chile, los ingresos promedio de la fuerza de trabajo urbana latinoamericana se estancaron o disminuyeron en términos reales durante los años del ajuste neoliberal; (b) los ingresos promedio de todas las clases subordinadas, incluyendo a la pequeña burguesía urbana, también disminuyeron; (c) los ingresos de las clases dominantes aumentaron más rápido que el promedio en todos los países, con la excepción de Panamá, pero incluyendo a Chile; (d) como resultado, la proporción del ingreso recibido por estas clases en relación con las varias clases proletarias se incrementó durante este período, exacerbando lo que ya era una brecha en la condición económica y las oportunidades de vida entre los ricos y los pobres. Más que nunca se reafirmó el hecho de que en Latinoamérica no es necesario estar desempleado para ser pobre. La inmensa mayoría de la población trabajadora recibe salarios que la condenaría a la pobreza, en parte debido al subdesarrollo generalizado de sus economías nacionales, pero también a causa de la muy sesgada distribución del producto económico.

OTRAS FORMAS DE EMPRESARIADO

El crimen

La contracción del empleo formal y el crecimiento de la desigualdad en el ingreso resultantes del modelo económico neoliberal han ido de la mano con otras respuestas menos pacíficas que las pequeñas empresas y la creación de autoempleo. En el nuevo mercado libre para todos, promovido por la ideología dominante, no resulta sorprendente que algunos de los miembros más desaventajados de la sociedad busquen remediar su situación ignorando el marco jurídico existente. Por tanto, las percepciones de los niveles de criminalidad e inseguridad ciudadana han aumentado en la mayoría de las grandes ciudades latinoamericanas. Según un informe de la Cepal (2001, 208) sobre la materia,

Latinoamérica y el Caribe han experimentado un crecimiento del crimen y la violencia. La situación es tal que la tasa de mortalidad asociada con sucesos violentos ha empezado a afectar la tasa de mortalidad general. La delincuencia ha crecido en todas las ciudades latinoamericanas y es identificada como un problema creciente en todas las encuestas de opinión pública.

Como lo señala otro reporte del Banco Interamericano de Desarrollo sobre el mismo tema,

el crimen se ha convertido en una característica central de muchas ciudades latinoamericanas. Los atracos, hurtos, robos de autos e incluso homicidios ocurren con una frecuencia alarmante e impunidad apabullante en muchos centros urbanos a lo largo de la región. (Gaviria y Pagés 1999, 3)

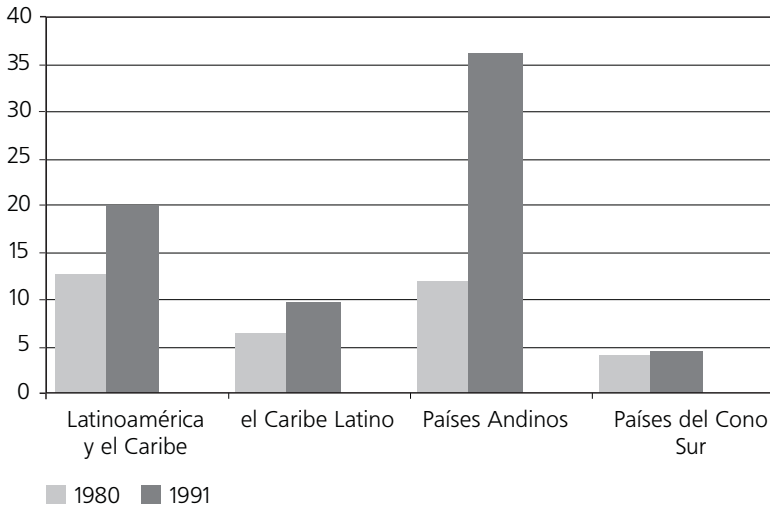
Para respaldar estas afirmaciones, este último reporte presenta datos sobre la evolución de la tasa de homicidios por cada 100.000 habitantes, reproducidos en la *tabla 7*. Estos datos muestran un incremento generalizado de los homicidios en la región como un todo, aunque con diferencias nacionales significativas. La tasa regional de homicidios alcanzó el 20 por 100.000 habitantes en 1995, lo que hace de Latinoamérica la región más violenta del mundo. Los datos regionales se ven afectados por las tasas extraordinarias de Colombia y El Salvador. Los países del Cono Sur junto con Costa Rica todavía

Tabla 7
Tasas de homicidio por cada 100.000 habitantes
en países seleccionados

País	ca. 1980	ca. 1990	ca. 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	

Fuentes: Ayres (1998, *tabla 1*); Arriagada y Godoy (2000, *tabla 2*).

Figura 1
Homicidios por cada 100.000 habitantes, América Latina



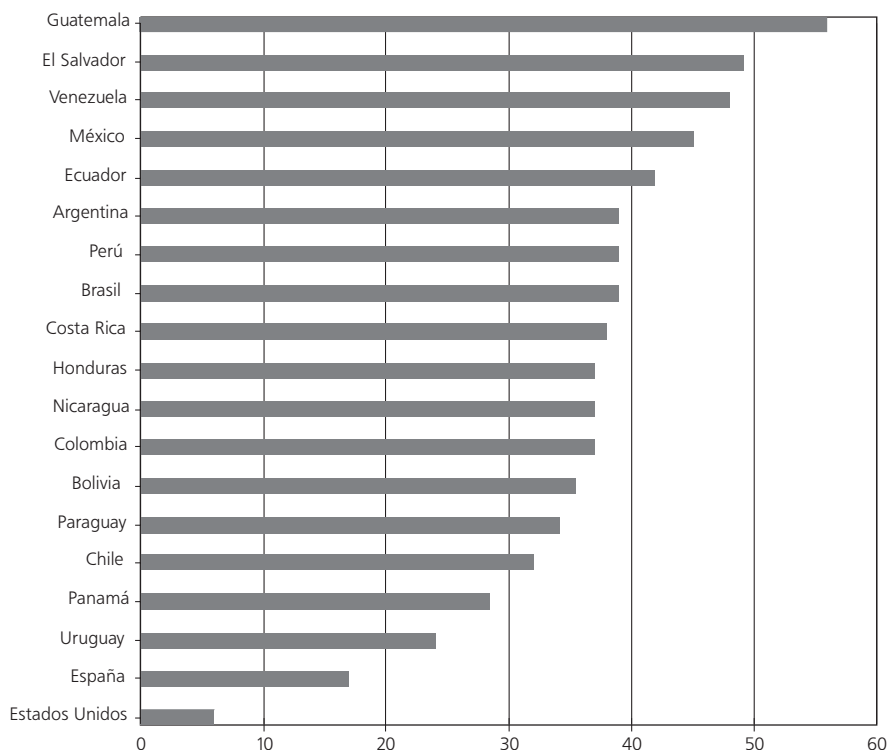
Fuente: Cepal (2001, figura 6.2).

mantienen tasas bajas, pero los homicidios han crecido en los países de la Región Andina, particularmente en Venezuela y también en Brasil.

El deterioro de la situación referente a los crímenes violentos puede ser apreciado gráficamente en la *figura 1*. Además de los homicidios, otros crímenes violentos han aumentado, especialmente el secuestro, aspecto en el que Colombia se encuentra en la cúspide de estas negras estadísticas con 10 secuestros por cada 100.000 mil habitantes al año durante la década de los noventa. Estas tasas también se han incrementado en Guatemala, México y Brasil (Ayres 1998, Cepal 2001).

Los datos cuantitativos disponibles sobre la criminalidad languidecen cuando se les compara con las reacciones de la ciudadanía, la cual, encuesta tras encuesta, resalta el crimen y la seguridad como unas de sus principales preocupaciones (Arriagada y Godoy 2000). Un estudio basado en las encuestas de Latinobarómetro a mediados de los años noventa presenta tasas aterradoras de victimización. Como se muestra en la *figura 2*, más del 40% de los hogares urbanos en cinco países (Perú, Ecuador, Guatemala, México, Venezuela y El Salvador) tienen por lo menos un miembro que ha sido víctima de un crimen durante el año anterior. En Guatemala, la tasa de victimización supera el 50% de los hogares urbanos. Para Latinoamérica como

Figura 2
Tasas de victimización por país, ca. 1995



Fuente: Latinobarómetro 96-98, en Gaviria y Pagés (1999, 32); U.S. Bureau of the Census (2000b, *tabla 240*).

un todo, la tasa se estabilizó en el 38%, que equivale a más del doble de la tasa reportada para España y siete veces la de los Estados Unidos (Gaviria y Pagés 1999, 6 y 10).

La reacción de las clases dominantes frente a esta situación no se ha hecho esperar. En Ciudad México, Río de Janeiro y São Paulo, e incluso en Buenos Aires, se ha presentado un rápido crecimiento de las comunidades-fortalezas en donde los ricos se autoaislan del resto de la población. De manera similar se ha producido un crecimiento explosivo de los servicios de seguridad privada, especialmente en Colombia, pero también en otros países andinos, Brasil y México. En Sao Paulo, el número de guardias privados casi triplica el de policías; en Guatemala, se estima que el gasto privado total en seguridad supera en un 20% el presupuesto público de seguridad (Arriagada y Godoy 2000, 179; De Roux 1993).

Mientras el pequeño segmento de la población que pertenece a las clases dominantes se protege a sí mismo dentro de comunidades cerradas y contrata guardias privados, todos los estudios existentes coinciden en que los autores de los crímenes y a menudo las víctimas del crimen urbano son hombres jóvenes que pertenecen a familias pobres, son desempleados o tienen un empleo informal. En 1996, en Chile, el 94% de aquellos que fueron identificados como responsables de robo armado eran hombres jóvenes, el 60% tenía entre 15 y 24 años de edad y el 75% o estaba desempleado o tenía un trabajo manual. En el mismo país, dentro de aquellos que fueron capturados por homicidio, el 87% eran hombres, el 46% tenía menos de 25 años y el 77% estaba desempleado o empleado informalmente (Fundación Paz Ciudadana 1998).

No existe una correspondencia perfecta entre los niveles de desigualdad en el ingreso y las tasas de crimen violento. Aquí también las estadísticas regionales están sesgadas por la extraordinaria violencia en Colombia y, en menor medida, en El Salvador. En todo caso, hay un patrón discernible en el que una menor desigualdad en el ingreso está asociada con menos crímenes violentos y con un aumento menor, o incluso un declive, de las tasas de criminalidad a lo largo del tiempo. Costa Rica y Uruguay son los principales ejemplos de este patrón. En contraste con esto, los países con grandes y crecientes niveles de desigualdad generalmente se han visto afligidos por un significativo incremento del crimen; los casos más notables son Brasil, México y Venezuela.

Todos los estudios mencionados sobre las causas determinantes de la criminalidad violenta en Latinoamérica coinciden en identificar la desigualdad económica como uno de los factores más importantes (Londoño 1996, Bourguignon 1999, Arriagada y Godoy 2000). La desigualdad creciente, más que la pobreza en sí misma, ha sido asociada consistentemente con el crimen, una tendencia que concuerda con conocidas teorías sociológicas sobre el papel de la privación relativa en el surgimiento del comportamiento delictivo (Merton 1968, Sullivan 1989). En tanto los niveles de desigualdad han aumentado en toda la región, no resulta sorprendente que los grados de criminalidad y las tasas de victimización hayan seguido un camino semejante. A pesar de toda la seguridad privada pagada por los ricos, las tasas de victimización reportadas –especialmente el robo y otros crímenes contra la propiedad– son más altas entre el segmento más alto del ingreso de la población. La victimización también es más alta en las

grandes ciudades, en donde generalmente viven los miembros de las clases dominantes y se hace más evidente el contraste entre sus estilos de vida y la lucha diaria de las clases proletarias para subsistir (Gaviria y Pagés 1999, De Roux 1993).

No se puede demostrar de manera empírica que la implementación del modelo neoliberal sea la causa directa del aumento del crimen urbano, objetiva o subjetivamente medido. Es igualmente posible que otros factores, como el crecimiento del tráfico de drogas o las luchas políticas internas, también hayan influido. No obstante, existe tanto una coincidencia temporal entre los dos procesos como una afinidad obvia entre el espíritu y el carácter de las políticas neoliberales y la decisión tomada por algunos de los más oprimidos de arreglar las cosas por su propia cuenta. Los programas de ajuste neoliberal les han quitado un sinnúmero de protecciones a las clases proletarias, desde los subsidios para la alimentación, energía y transporte hasta los programas de creación de empleo (Díaz 1996, Sunkel 2001). La nueva ideología predica la iniciativa individual y la autonomía en un contexto de pobreza generalizada y desigualdad creciente. Sin acceso al empleo y con programas compensatorios que se desvanecen, promovidos por un Estado distante, no resulta sorprendente que una minoría de los pobres haya llegado a la conclusión de que el único medio para sobrevivir consista en la apropiación de recursos por medios ilegales.

Esta interpretación resulta consistente con el hecho de que el grueso de los responsables de crímenes violentos y contra la propiedad provengan del proletariado urbano, dado que esta es la clase que más ha sufrido la contracción del empleo y la desaparición de las políticas compensatorias. En un contexto de visible desigualdad creciente, lo que quizás resulta notorio es por qué *tan pocos* miembros de la clase social más grande –el proletariado informal– han elegido sacar provecho de las oportunidades empresariales del crimen. A pesar del deterioro relativo y a menudo absoluto de su situación, la amplia mayoría de los trabajadores informales continúa trabajando fatigosamente en un servicio doméstico mínimamente remunerado, en empleos no protegidos dentro de microempresas o inventando alguna forma de actividad económica marginal.

La migración

Para los profesionales, los empleados administrativos y algunos trabajadores capacitados que han sido desplazados de posiciones asalariadas en el sector privado o público, una alternativa al microem-

presariado forzoso en sus propios países es buscar fortuna en el exterior. La alternativa de la emigración no está abierta para todos debido a las restricciones impuestas por las naciones receptoras y al costo de la travesía y del proceso inicial de asentamiento. Por esta razón, y con las excepciones ya anotadas, este sendero no es accesible para el proletariado informal, sino para las clases que poseen un aval más grande –los trabajadores capacitados no manuales, los artesanos y los miembros de la pequeña burguesía–. Abandonar el país propio supone una decisión trascendental que es tomada sólo bajo circunstancias difíciles. Diferentes fuentes de datos coinciden en señalar que durante los años noventa se presentó un aceleramiento de la migración desde Latinoamérica y una diversificación del flujo migratorio, que ahora incluye a miembros de las clases medias. Ecuador es un ejemplo claro de esto. Durante la década de los noventa, cerca de un millón de personas (el 8% de la población) abandonaron el país. La mayoría viajó a los Estados Unidos y creó así enormes concentraciones de ecuatorianos en la ciudad de Nueva York (estimadas en 600.000 habitantes), y en Los Ángeles y Chicago (cada una con 100.000 habitantes). Además hay cerca de 300.000 mil ecuatorianos en España y un número cercano en Italia. En el año 2000, el Banco Central reportó que las remesas de los expatriados habían alcanzado los US \$1,4 billones, tan sólo US \$200 millones menos que el petróleo, principal producto de exportación del país (*Latin American Weekly Report* 2002, 56).

Para 1997, 13,1 millones, o cerca del 50% de la población extranjera de los Estados Unidos, había nacido en Latinoamérica. Aunque los datos están fuertemente influidos por la inmigración mexicana, que corresponde a más de la mitad del total, también existen concentraciones significativas y en aumento que provienen de Sudamérica (1,5 millones), Centroamérica (1,8 millones) y del Caribe latino (2,8 millones) (U.S. Bureau of the Census 2000a). Considerables comunidades de inmigrantes que provienen de países que no exportaron o exportaron pocos inmigrantes antes de la década de los noventa han emergido en los Estados Unidos. Estas incluyen a Brasil (Levitt 2001), Ecuador (Kyle 2000) y Perú (Boswell y Skop 1995). Muchos informes recientes de los países de origen indican salidas masivas hacia los Estados Unidos, España e Italia desde Argentina, Colombia, Ecuador, Perú y la República Dominicana (*Latin American Weekly Report* 2002, 56-57, Criado 2001; Itzigsohn 2000; Guarnizo, Sánchez y Roach 1999).

Junto con la aceleración de la migración, los estudios muestran que la formación académica y la experiencia laboral de los inmigrantes recientes es diferente a la de inmigrantes anteriores. La mejor información proviene de los Estados Unidos, aunque las estadísticas totales se ven sesgadas por la presencia masiva de inmigrantes mexicanos. México comparte una larga frontera terrestre con los Estados Unidos y su proximidad geográfica ha facilitado tanto el reclutamiento laboral como la consolidación de canales migratorios transnacionales (Massey y Durand 2002). Como resultado, la migración de trabajadores rurales y, crecientemente, de trabajadores urbanos de México a los Estados Unidos ha continuado casi ininterrumpidamente por más de un siglo (Roberts, Frank y Lozano-Asencio 1999).

La situación es bien diferente para los países latinoamericanos que, debido a la distancia geográfica y los costos de transporte, no pueden exportar a los Estados Unidos una porción significativa de su proletariado urbano o rural. En estos casos, la migración ha sido abrumadoramente urbana y ha provenido principalmente de la clase media. Para la década de los años noventa existe información que muestra que la composición de la migración hacia los Estados Unidos se diversificó, incluyendo una proporción más alta de profesionales y personas con grados escolares dentro de los inmigrantes legales, pero también abarcando un número creciente de inmigrantes ilegales. Aunque la composición educativa y ocupacional de la población ilegal resulta difícil de determinar, estudios anteriores sugieren que la mayoría de estos inmigrantes son miembros del proletariado urbano formal y tienen un nivel promedio de educación modesto (Kyle 2000, Margolis 1994, Guarnizo y Díaz 1999).

Las *tablas 8 y 9* proporcionan información preliminar sobre esta tendencia. La *tabla 8* muestra que la proporción de profesionales universitarios y de ejecutivos/administradores entre los inmigrantes sudamericanos con empleo se elevó significativamente durante la década de los noventa. Aunque parte de este cambio es atribuible a la Ley de Inmigración de 1990 que promovió una selectividad ocupacional más alta para los inmigrantes legales (Portes y Rumbaut 1996, Fix y Passel 1991), los cambios en los requisitos de admisión no pueden explicar por sí solos una tendencia que continuó durante toda la década. La creciente proporción de personas con cualificaciones superiores dispuestas a emigrar es un reflejo del deterioro de las condiciones económicas y las oportunidades en sus países de origen.

Tabla 8
Profesionales y administradores suramericanos admitidos en los Estados Unidos como inmigrantes legales, 1990-1999*

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

* Como porcentaje de la población de 25 o más años.

Fuente: U.S. Bureau of the Census (1995-2000, *tabla 4.4*).

En consecuencia, la composición educacional y ocupacional promedio de la población latinoamericana residente en los Estados Unidos se elevó un poco durante la década de los noventa. Como se señaló, los datos están fuertemente influidos por la presencia de inmigrantes mexicanos, muchos de los cuales son trabajadores urbanos y rurales cuyos niveles educativos son igualmente bajos. Como se muestra en la *tabla 9*, esto genera un modesto nivel promedio de logros educativos entre la población latinoamericana inmigrante como un todo. Los bachilleres representan aproximadamente el 10% de esta población, o menos de la mitad del promedio de 24,7 de los Estados Unidos en

Tabla 9
Nivel de formación académica de la población originaria de
Latinoamérica que vive en los Estados Unidos, 1995-2000*

Año	Nivel de escolaridad	Población latinoamericana			Población suramericana		
		Hombres	Mujeres	Total	Hombres	Mujeres	Total
		%	%	%	%	%	%
1995	Menos que secundaria	55,0	54,4	54,7	15,3	21,9	18,9
	Con grado universitario	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
	Con grado universitario	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
	Con grado universitario	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
	Con grado universitario	11,6	10,8	11,2	28,6	23,7	25,9

* Como porcentaje de la población de 25 o más años.

Fuente: U.S. Bureau of the Census (1995-2000, *tabla 4.4*).

1999. Entre los inmigrantes sudamericanos, no obstante, los datos están a la par del promedio de los Estados Unidos y, significativamente, han venido creciendo. Entre los hombres inmigrantes sudamericanos la proporción de bachilleres aumentó del 25 al 30% en la última mitad de la década de los noventa, disminuyendo marginalmente al 29% en el año 2000. Estos datos muestran además un incremento del 5% en la proporción total de bachilleres entre los inmigrantes sudamericanos durante los mismos años.

Otros datos (que no se muestran) indican un incremento paralelo en la proporción de profesionales, administradores y técnicos entre los inmigrantes suramericanos ocupacionalmente activos. De manera conjunta, estos resultados refuerzan la impresión de que la migración desde estos países incluye un número significativo de miembros de las clases medias mejor educadas y que su presencia ha aumentado con el tiempo. Estos datos, aunque preliminares, concuerdan con las versiones de los países de origen que reportan un aumento de las salidas de profesionales y otros trabajadores con grados universitarios como respuesta a las severas contracciones en las oportunidades de acceder a un empleo formal (Guarnizo y Díaz 1999, Margolis 1994).

No obstante, las estadísticas oficiales sobre la inmigración sólo alcanzan a atisbar hasta qué punto la migración se ha convertido en la estrategia económica preferida por un número creciente de latino-

americanos. Por ejemplo, el Servicio de Inmigración y Naturalización de los Estados Unidos reporta que el número total de latinoamericanos deportables aprehendidos durante los años noventa fue aproximadamente de 6.000 por año (INS Statistical Yearbooks 1990, 1995, 1998). Durante el mismo período, el Departamento de Planeación de la Ciudad de Nueva York informó que los ecuatorianos indocumentados, que apenas aparecían en las estadísticas durante los años ochenta, alcanzaban una cifra cercana a los 30.000 y que se acercaban rápidamente a los dominicanos como la minoría latinoamericana más grande de la ciudad (Kyle 2000, 36). A lo largo del tiempo, este flujo se ha diversificado de manera importante, variando desde los pequeños granjeros y artesanos urbanos hasta los profesionales y técnicos.

Se ha hecho evidente que la magnitud y el significado social de la opción de la emigración para los latinoamericanos durante la última década sólo puede ser apreciada completamente a través de estudios realizados en ciudades o regiones específicas. En su investigación sobre cuatro barrios populares y de clase media de Santo Domingo (República Dominicana), Lozano (1997, 160) muestra que entre el 61% y el 82% de los hogares de estas zonas tienen miembros que han emigrado, principalmente a los Estados Unidos. El promedio total de la ciudad fue del 77%. En su estudio de Governador Valladares, una ciudad de unos 270.000 habitantes en Minas Gerais (Brasil), Levitt muestra que, hacia 1994, unas 30.000 personas habían emigrado, principalmente a Boston y otras ciudades de Massachusetts.

La fuerte conexión entre Valadares y Massachusetts es ampliamente conocida en todo el país. El que “no hay una sola casa en Valadares que no tenga una familia en Boston” es un refrán constantemente mencionado... los migrantes y los no migrantes dependen social y económicamente los unos de los otros en formas tales que han transformado la ciudad emisora. (Levitt 2001, 201)

Un estudio detallado realizado por Kyle sobre la provincia ecuatoriana de Azuay llega a resultados semejantes. El 45% de los hogares de esta provincia tiene por lo menos un familiar en el extranjero; el 20% de la población ha abandonado la región durante los tres años precedentes. Entre los estudiantes de secundaria que fueron encuestados en la provincia a mediados de los años noventa, el 44% estaba planeando o considerando abandonar definitivamente su país (Kyle 2000, 64).

Para ver información adicional sobre la importancia creciente de la emigración latinoamericana, retornemos a los datos sobre remesas. El Banco Interamericano de Desarrollo informó que las remesas realizadas por expatriados latinoamericanos superaban los US \$23 mil millones en el año 2000 y que podrían haber superado los US \$25 mil millones si se hubieran reducido las tasas para las transferencias monetarias. Esta cifra supera la suma total de la ayuda extranjera para toda la región y un tercio o más de la inversión extranjera total. Las remesas equivalieron al 17% del producto interno bruto de Haití; al 14,4%, del de Nicaragua y al 10% del de Ecuador y la República Dominicana. El BID estima que estas transferencias crecerán hasta cerca de los US \$70 mil millones en diez años (*Latin American Weekly Report* 2002, 56).

Existen, en consecuencia, suficientes elementos para reconceptualizar la migración como una de las estrategias claves adoptadas por los miembros de las diferentes clases sociales en respuesta a la contracción del empleo de la última década*. Junto al empresariado forzoso impuesto a la creciente pequeña burguesía y al empleo por cuenta propia al que se forzó a los miembros de un creciente o estancado proletariado informal, abandonar el propio país se ha convertido cada vez más en una opción para aquellos que cuentan con los medios para hacerlo. Enfrentados a un modelo macroeconómico que simultáneamente incrementa la desigualdad y abandona a los que pierden en el mercado a su propia suerte, muchos miembros de las clases medias y subordinadas han optado por partir. Como señaló recientemente un sociólogo salvadoreño, “la emigración y las remesas son el verdadero programa de ajuste económico para los pobres en Latinoamérica” (Ramos 2002).

CONCLUSIÓN

Mi análisis inicial (Portes, 1985) sobre la estructura de clases latinoamericana concluyó señalando la notable estabilidad del proletariado informal, el cual, a diferencia de lo que ocurrió en los países desarrollados, no disminuyó significativamente durante el período de rápido crecimiento industrial de la región (1950-1980). El artículo

* Para un análisis detallado de las consecuencias sociales, políticas y culturales de la migración latinoamericana a los Estados Unidos, véase el capítulo 6, además de otros trabajos sobre el tema incluidos en la bibliografía, en los que el autor examina este problema bajo el concepto de “transnacionalismo”. [Nota del editor]

lo también señaló que la creciente desigualdad económica durante este período se debió por completo a la ascendente disparidad entre la participación en los ingresos que recibían las clases dominantes y el proletariado informal. Las clases medias, en particular la clase trabajadora formal, se beneficiaron de un aumento lento pero constante en las cifras y de un modesto, pero tangible, incremento de su participación absoluta y relativa en el ingreso. A principios de la década de los ochenta, cuando el artículo fue escrito, había evidencia creciente de que esta situación cambiaría para mal:

el alarmante declive económico de muchos países latinoamericanos y el cambio regional a tasas negativas de crecimiento parece conducir a una rápida expansión de las clases informales... aunque la evidencia sigue siendo incompleta, los datos disponibles indican que este efecto negativo ha adoptado una forma dual: el deterioro de los niveles de salario real y la expulsión de una parte del proletariado formal hacia distintas formas de empleo no protegido. (Portes 1985, 35)

Lo que en su momento fue una conjetura, ahora se ha convertido en realidad. El nuevo modelo económico, promovido con un inusitado vigor por las agencias del gobierno de los Estados Unidos, los bancos multinacionales y las organizaciones financieras internacionales, prometió un retorno rápido al crecimiento a través del libre comercio y un alivio constante de la pobreza por medio de una dinámica nueva de la economía de mercado que, con el tiempo, “sacaría a flote todos los botes” (Galbraith 2002, Sunkel 2001). El nuevo consenso se asentó rápidamente y las políticas de ajuste fueron implementadas por la mayoría de los gobiernos en toda la región.

Un cambio de esta magnitud en las políticas públicas tenía que presentar consecuencias trascendentales para las sociedades sujetas a él. Estas consecuencias se han materializado, pero no son las que predijo el modelo. Una clase trabajadora formal en reducción y un proletariado informal estancado o creciente niega las predicciones sobre la capacidad del nuevo modelo económico para absorber la mano de obra y reducir la pobreza. Con excepción de Chile, la mayoría de los trabajadores de la región, sin importar donde están empleados, reciben salarios que por sí solos son insuficientes para sacarlos de la pobreza. La contracción del sector estatal y del empleo formal privado ha obligado a que una porción importante de las clases medias y subordinadas busquen estrategias económicas alternativas. El nuevo régimen de apertura económica, por lo general, ha favorecido a

aquellos que cuentan con los recursos necesarios para tener éxito en él, dejando que los demás se las arreglen por sí mismos. Las microempresas, el autoempleo marginal, el crimen violento y la migración en aumento han acompañado al nuevo modelo como estrategias de adaptación ante sus consecuencias económicas.

Un efecto inesperado de los cambios forjados en la sociedad civil a lo largo de este periodo es la consolidación de formas alternativas de movilización política y protesta popular. Como Kenneth Roberts (2002) lo ha anotado, los partidos basados en ideologías de clase han sufrido un declive notable en Latinoamérica, en particular los partidos marxistas y populistas de izquierda. Al contrario de lo que podría esperarse, la creciente polarización de clases no ha conducido a un fortalecimiento de los partidos de clase, sino a un estilo emergente de política que presenta o bien alianzas multipartidistas que atraen el apoyo de diferentes segmentos de la población o bien los anteriores partidos populistas cuyas ideologías se desdibujan cada vez más al buscar un apoyo multiclasiista. Las alianzas de gobierno multipartidistas en Brasil y Chile son ejemplos de la primera tendencia, y la evolución del Partido Peronista argentino, del Partido Socialista Chileno y del PRI y PRD mexicanos, de la segunda.

En lo que se refiere a la movilización política, el primer artículo mostró cómo los regímenes militares de los años setenta concentraron sus esfuerzos represivos en los sindicatos, lo que condujo a formas de protesta comunitarias alternativas (Portes 1985, 31-33). El retorno de la democracia en muchos países de la región generó la expectativa de una recuperación de la fuerza de los sindicatos. Esta expectativa ha sido negada por un adversario que, aunque pacífico, ha demostrado ser mucho más efectivo que la represión militar abierta. Los cierres de fábricas, la precariedad del empleo, la subcontratación y la creación de zonas especiales de exportación –todo como parte del nuevo modelo– han debilitado severamente al proletariado formal y, al mismo tiempo, su capacidad para sustentar partidos políticos de clase. Como lo anota Roberts (2002, 22):

el nuevo modelo económico concentra muchos menos trabajadores en relaciones estables... la fragmentación laboral ha hecho que para los trabajadores sea extremadamente difícil involucrarse en acciones colectivas en su lugar de trabajo o en la esfera de los partidos, lo que mina severamente la dimensión organizacional de las clases sociales.

El resultado es la consolidación de formas comunitarias alternativas de movilización popular, siguiendo los precedentes fijados durante las dictaduras militares. Las favelas, las villas miseria y otras formas de asentamientos ilegales junto con las áreas de bajos ingresos de las zonas céntricas pobres han sido los lugares clave de movilización en contra del aumento de precios, la eliminación de los subsidios estatales o el deterioro generalizado de los servicios públicos. Estas son las áreas donde se concentra el proletariado informal. Sus condiciones de empleo atomizadas rara vez proporcionan la base para la formación de sindicatos fuertes. Aunque los vendedores ambulantes y otros trabajadores algunas veces han sido capaces de organizar asociaciones de protección (Cross 1998), éstas resultan insuficientes para apoyar partidos de clase viables. Al contrario del proletariado industrial durante el período de sustitución de importaciones, bajo el neoliberalismo el proletariado formal no tiene un partido propio.

Las movilizaciones y protestas populares cada vez más tienen una base comunitaria porque un destino común de pobreza y privación que incluye tanto al proletariado formal como al informal proporciona la base para la acción colectiva. Al contrario de las actividades constantes de los partidos basados en sindicatos, las movilizaciones comunitarias tienden a ser erráticas y reactivas ante eventos específicos: los organizadores rara vez son los activistas de partido sino las organizaciones no gubernamentales y los líderes comunitarios espontáneos (Roberts 2001, Katzman 2002). La política latinoamericana durante la era neoliberal presenta así la paradoja de sociedades con clases cada vez más polarizadas, de las que emergen partidos políticos ideológicamente difusos y formas erráticas de movilización de base. El descontento de las clases subordinadas ha alimentado constantemente el éxito de líderes políticos neopopulistas quienes, una vez en el poder, cambian de rumbo o demuestran ser incapaces de implementar un modelo alternativo de desarrollo coherente⁶.

En este sentido, el neoliberalismo ha probado tener más éxito como modelo político que como modelo económico, en tanto las transformaciones que ha forjado en la sociedad han debilitado las bases para la lucha de clases organizada y los canales para la movilización efec-

⁶ La experiencia de Argentina bajo Menem, Perú bajo Fujimori, Ecuador bajo Bucaram y Venezuela bajo Chávez son algunos ejemplos. Para un análisis del cambio de rumbo ideológico de los regímenes populistas una vez llegan al poder, ver Roberts (2002) y Sunkel (2001).

tiva del descontento popular. En todo caso, las dislocaciones creadas por la nueva ortodoxia económica en las sociedades latinoamericanas –la desigualdad creciente, el aumento del crimen y la inseguridad, el empresariado forzoso y la migración– permiten pensar que la situación actual será insostenible y que emergerán nuevas formas de organización popular y política. En este sentido, las revueltas masivas en Argentina que derrocaron a uno de los gobiernos que más cuidadosamente buscó adherirse a la ideología neoliberal, bien podrían representar no un incidente aislado, sino un presagio de las cosas que están por suceder.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Arriagada, Irma and Lorena Godoy (2000). "Prevention or Repression? The False Dilemma of Citizen Security." *Cepal Review*, 70, 111-136.
- Arrighi, Emmanuel (1972). *Unequal Exchange: A Study of the Imperialism of Trade*. London: New Left Books.
- Ayres, Robert (1998, March 24). "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.
- Beneria, Lourdes (1989). "Subcontracting and Employment Dynamics in Mexico City," in A. Portes, M. Castells, and L. A. Benton. *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," in R. Bromley and C. Gerry (eds.). *Casual Work and Poverty in Third World Cities*. New York: John Wiley.
- Boswell, Thomas D. and Emily Skop (1995). *Hispanic National Groups in Metropolitan Miami*. Miami: Cuban American National Council Inc.
- Bourguignon, Francois (1999). Crime, Violence, and Inequitable Development. Paper presented at the 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." *World Development*, 6(9-10), 1161-71.
- Capecchi, Vittorio (1989). "The Informal Economy and the Development of Flexible Specialization," in A. Portes, M. Castells, and 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.
- and Roberto Laserna (1989). "The New Dependency: Technological Change and Socio-Economic Restructuring in Latin America." *Sociological Forum*, 4, 535-60.

- and Alejandro Portes (1989). "World Underneath: The Origins, Dynamics, and Effects of the Informal Economy," in A. Portes, M. Castells, and L. A. Benton (eds.). *The Informal Economy: Studies in Advanced and Less Developed Countries* (pp. 11-37). Baltimore, MD: The Johns Hopkins University Press.
- Cepal (2000). *Social Panorama of Latin America, 1999-2000*. Annual Report. Santiago de Chile: Cepal.
- (2001). "Agenda social: Seguridad ciudadana y violencia", en *Panorama Social de América Latina* (pp. 205-240). Santiago de Chile: Cepal.
- Clark, Terry N. and Seymour M. Lipset (1991). "Are Social Classes Dying?" *International Sociology*, 6, 397-410.
- Criado, 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, November). From the Resources of Poverty to the Poverty of Resources? The Erosion of a Survival Model. Paper presented at the conference "Out of the Shadows: Political Action and the Informal Economy," Center for Migration and Development, Princeton University.
- De Roux, Gustavo (1993, diciembre). Ciudad y violencia en América Latina. Trabajo presentado en el Primer Congreso Latinoamericano y del Caribe sobre la Violencia y la Ciudad, Cali, Colombia.
- Díaz, Álvaro (1996, abril). Chile: Hacia el Pos-Neoliberalismo? Paper presented at the Conference on Responses of Civil Society to Neo-Liberal Adjustment, Department of Sociology, University of Texas at Austin.
- Filgueira, Carlos (1996, abril). Estado y sociedad civil: Políticas de ajuste estructural y estabilización en América Latina. Paper presented at the Conference on Responses of Civil Society to Neo-Liberal Adjustment, Department of Sociology, University of Texas at Austin.
- Firebaugh, Glenn (1999). "Empirics of World Income Inequality." *American Journal of Sociology*, 104, 1597-1630.
- Fix, Michael and Jeffrey S. Passel (1991). "The Door Remains Open: Recent Immigration to the United States and a Preliminary Analysis of the Immigration Act of 1990." Report, the Urban Institute and the Rand Corporation.
- Flórez, Carmen Elisa (2001). "Functions of the Urban Informal Sector in Employment, Evidence from Colombia 1984-2000." Report, Center for Migration and Development, Princeton University, <http://cmd.princeton.edu>.
- Fortuna, Juan Carlos and Suzanna Prates (1989). "Informal Sector Versus Informalized Labor Relations in Uruguay," in A. Portes, M. Castells, and 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". Reporte, 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, 11-25.
- Gaviria, Alejandro and Carmen Pagés (1999). Patterns of Crime Victimization in Latin America. Working Paper 408, Inter-American Development Bank, Washington DC, October 29.
- Gereffi, Gary (1989). "Rethinking Development Theory: Insights from East Asia and Latin America." *Sociological Forum*, 4, 505-33.
- ____ (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.). *Argentina: Sociedad de masas* (pp. 206-227). Buenos Aires: Eudeba.
- Goldthorpe, John (2001). "Class and Politics in Advanced Industrial Societies," in T. N. Clark and 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. and Jesper B. Sorensen (1998). "Can Class Analysis Be Salvaged?" *American Journal of Sociology*, 103, 1187-234.
- Guarnizo, Luis E. and Luz M. Díaz (1999). "Transnational Migration: A View from Colombia." *Ethnic and Racial Studies*, 22, 397-421.
- ____, Arturo I. Sánchez and Elizabeth M. Roach (1999). "Mistrust, Fragmented Solidarity, and Transnational Migration: Colombians in New York and Los Angeles, 1999." *Ethnic and Racial Studies*, 22, 367-396.
- Hall, John R. (1997). "The Reworking of Class Analysis," in J. R. Hall (ed.). *Reworking Class* (pp. 1-37). Ithaca: Cornell University Press.
- Hopkins, Terence K. and Immanuel Wallerstein (1977). "Patterns of Development in the Modern World-System." *Review*, 1, 111-45.
- Hout, Michael, Clem Brooks and Jeff Manza (1993). "The Persistence of Classes in Post-Industrial Societies." *International Sociology*, 8, 259-277.
- Itzigsohn, Jose (2000). *Developing Poverty: The State, Labor Market Deregulation, and the Informal Economy in Costa Rica and the Dominican Republic*. University Park, PA: Pennsylvania State University Press.
- Katzman, Rubén (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 Víctor Tokman (2000). "La estratificación social bajo tensión en la era de la globalización". *Revista de la Cepal*, 72, 7-30.
- Korzeniewicz, Roberto and William C. Smith (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, January 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, July). Violence, Psyche, and Social Capital. Paper presented at the Second Annual World Bank Conference on Development in Latin America and the Caribbean, Bogotá.
- Lozano, Wilfredo (1997). "Dominican Republic: Informal Economy, the State, and the Urban Poor," in A. Portes, C. Dore-Cabral, and 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. and Jorge Durand (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 Anomia," in R. K. Merton. *Social Theory and Social Structure* (2nd edition) (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.
- OIT (2000). "Panorama laboral: La estructura del empleo urbano en el periodo 1990-1998". *Report of the ILO Regional Office*, www.ilolim.org.pe/panorama/1999.
- Peattie, Lisa (1982). "What is to Be Done with the 'Informal Sector?' A Case Study of Shoe Manufacturers in Colombia," in H. Safa (ed.). *Towards a Political Economy of Urbanization in Third World Countries*. Delhi: Oxford University Press.
- Pérez-Sainz, Juan Pablo (1992). "Ciudad de Guatemala en la década de los ochenta: 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.
- ____ (1997). "Neoliberalism and the Sociology of Development: Emerging Trends and Unanticipated Facts." *Population and Development Review*, 22, 229-59.
- ____ (2000). "The Resilient Significance of Class: A Nominalist Interpretation." *Political Power and Social Theory*, 14, 249-84.
- ____ and John Walton (1981). *Labor, Class, and the International System*. New York: Academic Press.
- ____ and Rubén G. Rumbaut (1996). *Immigrant America: A Portrait*. Berkeley, CA: University of California Press.
- Poulantzas, Nicos (1975). *Classes in Contemporary Capitalism*. London: New Left Books.

- Prebisch, Raul (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 332, Santiago de Chile, International Labour Office.
- ____ (1990). *Empleo y equidad: El desafío de los 90*. Santiago de Chile: Prealc.
- Ramos, Carlos (2002, January 18-19). Paper presented at the Conference on Transnational Migration, Latin American School of Social Sciences (Flacso) and the Princeton Center for Migration and Development, Santo Domingo.
- Roberts, Bryan R. (1976). "The Provincial Urban System and the Process of Dependency," in A. Portes and 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.
- ____ (1978). *Cities of Peasants: The Political Economy of Urbanization in the Third World*. London: Edward Arnold.
- ____ (1989). "Employment Structure, Life Cycle, and Life Chances: Formal and Informal Sectors in Guadalajara," in A. Portes, M. Castells, and L. A. Benton (eds.). *The Informal Economy: Studies in Advanced and Less Developed Countries* (pp. 41-59). Baltimore, MD: Johns Hopkins University Press.
- ____ (2001, August). *Globalization and Latin American Cities*. Paper presented at the Session on Global Cities in Comparative Perspective, American Sociological Association.
- ____, Reanne Frank and Fernando Lozano-Asencio (1999). "Transnational Migrant Communities and Mexican Migration to the United States." *Ethnic and Racial Studies*, 22, 238-66.
- Roberts, Kenneth (2002). "Social Inequalities without Class Cleavages in Latin America's Neoliberal Era." *Studies in Comparative International Development*, 36, 3-33.
- Robinson, William (1996). *Promoting Polyarchy: Globalization, U.S. Intervention, and Hegemony*. Cambridge: 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, April). *The Unbearable Lightness of Neoliberalism*. Paper presented at the Conference on Latin American Sociology, University of Florida, Gainesville.
- Tokman, Víctor (1982). "Unequal Development and the Absorption of Labour: Latin America 1950-1980." *Cepal Review*, 17, 121-33.
- ____ (1987). "El sector informal: Quince años después". *El Trimestre Económico*, 54(3), 513-36.
- U.S. Bureau of the Census 1995-2000. *Current Population Surveys*. Washington, DC: U.S. Department of Commerce.
- ____ (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.
- ____ (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.
- _____ (1977). "Rural Economy in World Society". *Studies in Comparative International Development*, 12, 29-40.
- Weber, Max. [1922] (1965). "Social Stratification and Class Structure," in T. Parsons (ed.). *Max Weber, The Theory of Social and Economic Organization* (pp. 424-429). New York: The Free Press.
- Wolpe, Harold (1975). "The Theory of Internal Colonialism: The South African Case," in I. Oxaal, T. Barnett, and D. Booth (eds.). *Beyond the Sociology of Development: Economy and Society in Latin America and Africa* (pp. 252-79). London: Routledge and Kegan Paul.
- Wright, Erik O. (1985). *Classes*. London: Verso.
- _____ (1997). "Rethinking Once Again the Concept of Class Structure," in J. R. Hall (ed.). *Reworking Class* (pp. 41-72). Ithaca: Cornell University Press.