



FLACSO
MÉXICO

Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales

Sede Académica de México

Maestría en Población y Desarrollo

XIV Promoción

2020 – 2022

**Composición de la estructura de clases contemporánea en México 2020:
Desigualdades interclase e intraclase**

Tesis que para obtener el grado de Maestro en Población y Desarrollo

Presenta

Carlos Zúñiga Trejo

Directoras de tesis

Dra. Cecilia Bobes León

Dra. Fiorella Mancini

Lectoras

Dra. Marina Ariza

Dra. Ana Karina Videgain

Seminario de Tesis: Población, Mercados de Trabajo y Estructura Económica

Línea de investigación: Condiciones de Vida y Dinámica de la Población

*Esta maestría fue realizada gracias al financiamiento otorgado por el Consejo Nacional de Ciencia
y Tecnología (CONACYT, México)*

Ciudad de México, agosto 2022

Resumen

Esta investigación analiza la composición de la estructura de clases sociales de la población ocupada en México 2020. Se caracterizan los principales rasgos sociodemográficos y sociolaborales de las clases sociales y se estima la desigualdad inter e intraclases. Desde una perspectiva sociológica se construye un esquema de clases propio que se adapta al contexto de heterogeneidad estructural de los países periféricos de la región. A partir de él, y con base en la ENOE, se estudia la asociación entre la estructura de clases y el mercado de trabajo. Los resultados muestran que las disparidades dentro de las clases sociales están mediadas por su inserción diferencial en la estructura productiva. En donde la institucionalización de las relaciones laborales incide en los procesos desiguales de reproducción material.

Palabras clave: clases sociales, desigualdad, heterogeneidad laboral, mercado de trabajo, reproducción material.

Abstract

This research analyzes the composition of the social class structure of the employed population in Mexico in 2020. The main sociodemographic and socio-labor features of the social classes are characterized, and inter- and intra-class inequality is estimated. From a sociological perspective, a class scheme of its own is constructed that adapts to the context of structural heterogeneity of the peripheral countries of the region. From it, and based on the ENOE, the association between the class structure and the labor market is studied. The results show that the disparities within the social classes are mediated by their differential insertion in the productive structure. Where the institutionalization of labor relations affects the unequal processes of material reproduction.

Keywords: social classes, inequality, labor heterogeneity, labor market, material reproduction.

*Al aroma del mar,
que ahora solo entre sueños
puedo recordar.*

Prefacio

Solemos olvidar, más de lo que nos gustaría reconocer, que detrás de todo proyecto hay una vida, con sus alegrías y tristezas. Los últimos dos años, marcados por la incertidumbre, han sido uno de los momentos más complejos y difíciles de encarar personalmente. No ya por el contexto, que por sí mismo significó un enorme reto, sino también, y, sobre todo, por haber tenido que enfrentar un proceso crucial que alteró prácticamente todos los aspectos de mi cotidianeidad, y que desencadenó en mí una profunda depresión. Suele pensarse en ella como un estado anímico pasajero, cuando en realidad se trata de la negación absoluta del 'yo', de la incapacidad total para desenvolverse diariamente. Es un proceso individual, aterrador y punzante, que requiere para su sana culminación, tarde o temprano, una catarsis que entrecruce la honestidad y la entereza para superar el miedo a uno mismo. Un punto de ruptura en el cual, al final, uno se da cuenta de que es más fuerte de lo que cree... Que siempre se es más fuerte de lo que se cree.

Este trabajo se logró gracias al apoyo de muchas personas. Algunas se han quedado de forma incondicional, otras se han ido, dejando sólo buenos recuerdos. Pero, ya sea en la presencia o en la ausencia, todas ellas merecen su justa gratificación. Especialmente debo nombrar a *Pato*, quien más que nadie me conoce y me acompaña, y sin la cual yo no tendría la certeza de seguir aquí; a *Chops*, cuya amistad redefine constantemente el significado de la camaradería; a *Paco*, que con los años no hace más que crearme alegrías; a *Kristian*, quien es una fuente inagotable de inspiración; y a *Cervantes*, que siempre ha sido un pilar de apoyo ilimitado. También debo agradecer particularmente a la Dra. Fiorella, simplemente no pude haber pedido mejor guía en este camino; a la Dra. Karina, a quien admiro como persona y como investigadora; a la Dra. Marina y al Dr. Nelson, en quienes encontré comprensión y humanismo cuando el aislamiento se convirtió en ostracismo. Y a quienes no mencioné, pero están o estuvieron, ¡Gracias!

*'Born again
One day I know
I'll feel strong again'*

-Michael Kiwanuka-

Índice

Introducción.....	1
Planteamiento del problema.....	2
Justificación	4
Objetivos.....	7
Preguntas de investigación	7
Hipótesis	8
Metodología	10
Estructura del documento	12
Estudios sobre estratificación social en América Latina	13
Capítulo I. Fundamentos teóricos para el análisis de la estructura de clases	18
Introducción	18
Principales perspectivas de estudio de las clases sociales	19
Enfoque neoweberiano: Goldthorpe	22
Enfoque neomarxista: Erik Olin Wright	27
Enfoque latinoamericano: Portes y Hoffman	33
El proceso de reproducción social de la fuerza de trabajo.....	39
Conclusiones	47
Capítulo II. Estrategia teórico-metodológica	49
Introducción	49
Definición de clase y operacionalización empírica	50
Dimensiones intermedias en la asignación de clase.....	53
Delimitación teórica y descripción de las clases sociales.....	58
Revisión crítica de la fuente de información	63
Técnicas para el estudio de la estructura de clases	66
Conclusiones	70
Capítulo III: Tendencias del mercado laboral y la estructura de clases.....	72
Introducción	72
Características generales del mercado de trabajo en México.....	73
Precarización y deterioro del trabajo asalariado	82
El vínculo entre el mercado laboral y la estructura de clases	87

Estatismo estructural intra e intergeneracional	89
Conclusiones	93
Capítulo IV: Composición de la estructura de clases en México 2020	95
Introducción	95
Configuración general de la estructura de clases sociales	96
Cualidades sociodemográficas de las clases	100
Rasgos sociolaborales de las clases sociales	110
Conclusiones	122
Capítulo V. Patrones estructurales de la desigualdad socioeconómica	125
Introducción	125
Análisis de correspondencias y espacio sociolaboral	126
Perfiles laborales emergentes de las clases sociales	128
Heterogeneidad y contradicciones inter e intraclases	140
Entropía sociolaboral y diferencias intraclases sociales	142
Conclusiones	153
Conclusión: hallazgos, limitaciones y oportunidades.....	155
Referencias	162
Anexos.....	183

Índice de tablas e ilustraciones

Tabla 1. Etapas del estudio sobre estratificación social en América Latina	17
Tabla 2. Esquema de clases CASMIN* – Erikson, Goldthorpe y Portocarero.....	24
Tabla 3. Tipología de las posiciones de clase en la sociedad capitalista de Wright	31
Tabla 4. Esquema inicial de la estructura de clases en América Latina.....	34
Tabla 5. Estructura de clases latinoamericana.....	36
Tabla 6. Ocupados por sector económico, 2005-2020	78
Tabla 7. Ocupados por posición en la ocupación, 2005-2020.....	79
Tabla 8. Trabajadores asalariados por distintas dimensiones de precariedad laboral.....	84
Tabla 9. Estructura de clases sociales en México 2020.....	98
Tabla 10. Estructura por edad de las clases sociales.....	102
Tabla 11. Nivel de escolaridad de las clases sociales (estandarizada)	105
Tabla 12. Situación conyugal por clase social (estandarizada).....	108
Tabla 13. Composición de los hogares por clase social (estandarizado).....	109
Tabla 14. Distribución de clases por sector de actividad económica.....	111

Tabla 15. Composición de clases por sector de actividad económica	113
Tabla 16. Distribución de clases por tipo de jornada laboral	115
Tabla 17. Distribución de clases por nivel de ingresos laborales (salarios mínimos)	118
Tabla 18. Distribución de clases por nivel de ingresos laborales (quintiles)	121
Tabla 19. Prueba Wilcoxon para muestras pareadas, ajuste BH: Macroclases.	143
Tabla 20. Prueba Wilcoxon para muestras pareadas, ajuste BH: Clases sociales	144
Tabla 21. Índice global de Theil para el ingreso laboral	146
Tabla 22. Categorías de clasificación de actividad económica de Singelmann y Wright.....	183
Ilustración 1. Criterios de clasificación EGP	25
Ilustración 2. Mapa de clases original de E. O. Wright.....	28
Ilustración 3. Elementos generales de la reproducción social	40
Ilustración 4. Etapas de la construcción de la tipología de clases	52
Ilustración 5. Criterios de asignación de clases según dimensiones intermedias	56
Ilustración 6. Esquema de posiciones de clase	59
Ilustración 7. Tasa de participación económica para varones y mujeres, 2005-2020	76
Ilustración 8. Tasa de desempleo, subocupación y presión general, 2005-2020.....	77
Ilustración 9. Tasa de informalidad y condiciones críticas de ocupación, 2005-2020	81
Ilustración 10. Estructura etaria de las macroclases sociales	101
Ilustración 11. Años de escolaridad por macroclase social	103
Ilustración 12. Análisis de correspondencia macroclase-tipo de jornada laboral	129
Ilustración 13. Análisis de correspondencia clase-tipo de jornada laboral	129
Ilustración 14. Análisis de correspondencia macroclase-nivel de ingreso	131
Ilustración 15. Análisis de correspondencia clase-nivel de ingreso	131
Ilustración 16. Análisis de correspondencias múltiples para las macroclases.....	135
Ilustración 17. Análisis de correspondencias múltiples para las clases.....	137
Ilustración 18. Valores del índice de Theil ordenados por clase social	150
Ilustración 19. Contribución de las variables en el ACM para la 1° dimensión: Macro	183
Ilustración 20. Contribución de las variables en el ACM para la 1° dimensión: Clases	184

Introducción

Este proyecto busca contribuir al entendimiento de las desigualdades sociales. El objetivo central es analizar la distribución ocupacional de clases sociales contemporánea en México 2020 y estudiar su composición general. La investigación pone especial énfasis en el nivel de heterogeneidad laboral inter e intraclases. Para lograr este cometido se lleva a cabo una exhaustiva revisión teórica a partir de la cual se construye un esquema operativo de clases propio, que es puesto a prueba empíricamente para corroborar su solvencia explicativa. En este sentido, el trabajo ofrece una descripción de las condiciones sociodemográficas y sociolaborales de las clases sociales y formaliza su relación estadística con factores primordiales que acontecen dentro del mercado de trabajo, especialmente en lo que respecta a las circunstancias ocupacionales y a la percepción del ingreso laboral. Con este ejercicio se espera defender teórica y empíricamente la vigencia del análisis de clases y determinar el nivel de entropía entre y dentro de cada clase y macroclase social.

Las técnicas estadísticas descriptivas y explicativas utilizadas en esta investigación se realizaron con base en la información pública provista por la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE) para el primer trimestre del año 2020 que ofrece el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI). Se observa primordialmente a la población ocupada, asignando la clase a cada individuo según su posición relacional en el mercado de trabajo. Además de la descripción mediante tablas de contingencia, se utilizó el análisis de correspondencias para determinar la asociación entre la estructura de clases y el mercado laboral, y el índice de Theil para medir el grado de heterogeneidad del ingreso por hora trabajada. Las características específicas de estas técnicas de estudio se pueden consultar en el apartado metodológico. Sin embargo, es importante mencionarlas en este punto pues su selección responde a las necesidades y objetivos que se plantean en esta investigación.

El trabajo representa un esfuerzo de reflexión académica siempre perfectible que seguramente habrá de someterse a modificaciones ulteriores. No obstante, logra integrar las cavilaciones teóricas con las técnicas de observación empíricas lo suficientemente bien como

para someter a prueba una serie de argumentos científicos. En este apartado introductorio se presentan las bases de la investigación, exponiendo el planteamiento del problema y su justificación, así como los objetivos, preguntas, hipótesis y metodología. De igual manera se realiza una breve revisión bibliográfica que contextualiza el estado de la cuestión y su estrecha relación con el contexto sociohistórico. Adicionalmente se explicita la estructura del documento que, en rasgos generales se divide en marco teórico, estrategia metodológica, análisis estadístico y discusión final.

Planteamiento del problema

Uno de los problemas más apremiantes que enfrentan las sociedades contemporáneas es la enorme desigualdad social. Más allá de las dificultades relativas a la inequitativa distribución de la riqueza (Piketty, 2014, 2015), son las brechas estructurales y sistémicas que existen sobre la adjudicación de los beneficios sociales lo que directamente afecta la vida de las personas. Estas diferencias entre grupos sociales son multidimensionales y limitan las oportunidades de desarrollo y bienestar tanto de los individuos como de los Estados en su conjunto (Korzeniewicz & Smith, 2000). La noción de clase social es un término que ayuda a explicar buena parte de esta problemática, ya que permite entender el vínculo entre posición social y acceso a la producción social (Klein & Tokman, 2000). Al ser este un elemento importante de estructuración y reproducción de las desigualdades resulta fundamental estudiar a profundidad la composición de las clases sociales, las similitudes y disimilitudes que existen entre y dentro de cada grupo, y su vínculo o intersección con otros criterios de diferenciación social. Ello en aras de establecer si hay o no rigidez en la estructura social y así poder valorar de alguna manera el nivel de justicia de una sociedad.

En América Latina en general, y en México en particular, la desigualdad material es un problema persistente que se asocia, entre otras cosas, a los cambios en el modelo de desarrollo, a la heterogeneidad del sistema productivo y, sobre todo, a la forma en la que se organiza el trabajo. Precisamente, las clases sociales se vinculan íntimamente con la estructura del mercado laboral, en tanto que es éste el que organiza los espacios vacíos en

los cuales se insertan los individuos dentro de la producción capitalista. Ahora bien, la clase no puede reducirse únicamente a la ocupación, ya que esta última se define como la posición dentro de las relaciones técnicas de producción, mientras que la primera se refiere a las relaciones sociales de producción (Crompton, 1993; Wright, 1980). Esta diferencia es sustancial no sólo para entender cómo se distribuyen los bienes materiales, sino también para comprender las disparidades simbólicas, culturales y políticas de las personas. De esta forma, observar la composición de la estructura de clases en un momento determinado permite entender las inequidades socioeconómicas y, por lo tanto, las relaciones de poder y conflicto entre distintos grupos sociales, develando de forma contingente a los agentes colectivos que intentan manifiestamente mantener el orden social o subvertirlo en función de sus intereses objetivos (Dahrendorf, 1959; Hall, 1997; Portes, 2003).

El análisis de clases es relevante toda vez que se encuentra en el centro de un vasto número de problemas de la sociedad contemporánea y juega un rol imprescindible en la construcción de utopías reales por un futuro justo, democrático e igualitario (Wright, 2013). No puede perderse de vista que, si bien el concepto de clase es en sí mismo una herramienta analítica, forma también parte de una narrativa emancipadora que denuncia no sólo las disparidades sino también la explotación de un grupo minoritario sobre otro. Finalmente, estudiar las clases sociales es preguntarse sobre el tipo de sociedad en la que se desea vivir y sobre los posibles acuerdos y compromisos colectivos que permiten dar estabilidad a un modelo de desarrollo que consienta mejorar las condiciones de vida de las personas (Wright, 2000b). Dicho lo anterior, este trabajo asume una postura científica y utiliza el concepto como una herramienta teórica y metodológica que coadyuva a explicar estructuras institucionales, procesos sociales y comportamientos individuales (Brenkert, 1983; Buchanan, 1982; Lin, 2008; McMurtry, 1978; Miliband, 1977; Przeworski, 1985; Wright, 1979a; Wright & Singelmann, 1982).

Este proyecto se propone contribuir al programa de investigación del marxismo analítico¹ (Wright, 2000a) abordando un tema general en un caso particular: la composición

¹ El marxismo analítico es una escuela anglosajona de pensamiento contemporánea que surge a finales de la década de 1970 y que estuvo integrada en un inicio por Gerald. A. Cohen, John Roemer, Jon Elster, Adam

de clases y la heterogeneidad inter e intraclases en la sociedad mexicana contemporánea. El problema puede reinterpretarse de forma inquisitiva de la siguiente manera (Wright, 2005): ¿Cómo se distribuyen las personas en la organización social de las desigualdades de clase en México? En donde la composición de clase no sólo se refiere al tamaño y peso de cada clase en la estructura social, sino también a los rasgos demográficos y laborales que dan sentido al grupo en su conjunto. Para contestar a esta pregunta, se enfoca el concepto de clase social desde su acepción sociológica, es decir, en un sentido relacional, o, en otras palabras, que depende de la posición que ocupe un sujeto en correspondencia con el resto de los individuos (en contraste con la perspectiva económica, que expresa a la clase o al estrato como un atributo individual (Goldthorpe, 2012)). Se otorga, por lo tanto, centralidad a las relaciones laborales, que dan lugar a posiciones de clase institucionalizadas, discretas y duraderas, con acceso diferencial a los recursos que otorgan poder y estatus social. Consecuentemente, las desigualdades sociales se entienden como un resultado de la pertenencia de clase y no como un rasgo definitorio de ellas.

Justificación

La necesidad de actualizar el análisis de clases sociales en México deviene de cuatro razones principales: primero, de su exclusión de los principales temas de investigación durante las últimas cinco décadas, que ha dejado un vacío de conocimiento importante sobre los diversos efectos de la estructura de dominación y explotación en las sociedades latinoamericanas (Filgueira, 2001); segundo, de la persistente desigualdad social y heterogeneidad productiva de la región, resultado de las transformaciones socioeconómicas

Przeworski, Robert Brenner, Erik Olin Wright, P. Van Parijs, R. Van der Veen, entre otros. Sostiene que el marxismo sigue siendo una tradición intelectual productiva a partir de la cual formular preguntas y respuestas, sin embargo, cuestiona los compromisos metodológicos y teóricos que usualmente se le adjudican y que limitan su poder explicativo. Consecuentemente, el objetivo general de este grupo de intelectuales fue el de realizar un acercamiento no dogmático a los tradicionales problemas expuestos por la tradición marxista, defendiendo siempre que sus ideas centrales siguen siendo esenciales en la elaboración de un proyecto político emancipador (Ball & Farr, 1984; Roemer, 1986). El programa de investigación que propone el marxismo analítico se orienta hacia cuatro compromisos específicos que lo caracterizan: 1) mantener el rigor científico en la elaboración de teorías y realización de investigaciones de acuerdo a las normas científicas convencionales; 2) robustecer la coherencia lógica del repertorio conceptual marxista; 3) especificar la forma en que se vinculan los principales conceptos en las argumentaciones teóricas, ya sea sobre procesos causales en teorías explicativas o sistemas lógicos en teorías normativas; y 4) reconocer la acción intencionada individual sin incurrir en el individualismo metodológico (Wright, 1994).

que han acompañado al proceso de globalización (Moreno-brid, Monroy-Gómez Franco, Salat, & Sánchez Gómez, 2019); tercero; de las limitaciones conceptuales y teóricas de los paradigmas clásicos sobre análisis de clases que requieren ser reconstruidos para su optima aplicación en países del mundo pobre; y cuarto, de la urgencia de entender la composición de la estructura de clases como un factor determinante en la distribución de las desigualdades sociales en el México contemporáneo.

De acuerdo con información proveniente de la ENOE para el primer trimestre de 2020, la población ascendía a 125.87 millones de personas, de las cuales, 57.01 millones comprendían a la Población Económicamente Activa (PEA). De este agregado, alrededor de 55.05 millones estaban ocupados y 1.95 millones eran desocupados. Si bien la tasa de desempleo es relativamente baja en México, ésta no refleja verdaderamente la capacidad del mercado para generar empleos formales productivos que aseguren condiciones materiales dignas a la mayoría de las personas. Más de la mitad de la población ocupada son trabajadores informales, lo que evidencia la dualidad característica de las economías periféricas (Rodríguez, 1977). Asimismo, más del 60 por ciento de los ocupados reciben menos de dos salarios mínimos y alrededor del 53 por ciento no cuentan con una jornada de trabajo regular (26 por ciento trabajan menos de 34 horas a la semana y otro 26 labora más de 48 horas a la semana). Lo anterior expresa la relevancia del componente menos institucionalizado y productivo de la economía mexicana y las carencias del mercado laboral.

Por supuesto, la vulnerabilidad no se distribuye de igual forma entre toda la población. Persiste un componente de clase en la asignación de oportunidades laborales y condiciones de vida. En este sentido, al hablar de heterogeneidad laboral de las clases sociales se alude a la coexistencia de distintos tipos de mano de obra entre y dentro de los clivajes sociales que componen la estructura, lo que supone distintas modalidades de organización de la producción (García & Oliveira, 2001). En tanto que la heterogeneidad laboral es una expresión estructural de las desigualdades en el mercado de trabajo (Gómez Muñoz, 2004), un grupo social homogéneo es aquel en el cual el modo de inserción laboral, el tipo de relaciones de trabajo construidas y la forma de reproducción material adoptada son uniformes entre sus miembros. En contraste, una clase será más heterogénea en la

medida en que existan más discrepancias y modalidades laborales entre las personas que integran al grupo.

Se sostiene que el análisis de clases se encuentra justificado toda vez que permite entender procesos difíciles de observar mediante enfoques diferentes. Específicamente, este abordaje ayuda a comprender las tendencias de un grupo particular a homogeneizarse o fragmentarse dentro del mercado laboral. Otro tipo de orientaciones pierden de vista el carácter relacional de las formas de producción capitalistas, individualizando los fenómenos y limitando la construcción de explicaciones sistemáticas. En última instancia, el enfoque de clases sitúa a las desigualdades socioeconómicas como resultantes de la estructura, y no como un elemento *a priori* que la define. Lo que hace que las discrepancias que emergen en el mercado laboral sean más que el resultado de la agencia individual de los sujetos. Esta premisa tiene implicaciones metodológicas, teóricas y analíticas importantes que no pueden perderse de vista. Entre ellas, la que sugiere que la pertenencia de clase es un mecanismo que modula las condiciones de vida de las personas.

La presente investigación estudia la estructura de clases ocupacional a nivel nacional para el año 2020, utilizando al ingreso por hora trabajada como indicador de heterogeneidad laboral. Debido a que la mayoría de las desigualdades socioeconómicas que experimentan las sociedades se pueden explicar por las discrepancias en los ingresos laborales (Piketty, 2014, 2015) y asumiendo que la ocupación sigue siendo el eje vertebrador de la vida societal, por ser la principal fuente de recursos requeridos para la reproducción social. Se eligió observar la problemática a nivel nacional para dar cuenta del fenómeno de la composición de clases en el mercado de trabajo de forma general. Asimismo, se optó por el primer trimestre del año 2020 para tener la información estadística más actualizada, que recuperase las tendencias previas del mercado laboral y evitase, en la medida de lo posible, los sesgos producidos por la coyuntura acaecida más adelante ese mismo año.

A continuación, se presentan los objetivos del proyecto, las preguntas de investigación que se derivan de éstos y las hipótesis que responden a cada cuestionamiento. Más adelante se expone brevemente la metodología y la estructura del documento y,

finalmente, se realiza una breve revisión del estado de la cuestión, enlazando las diferentes etapas de estudio con momentos específicos del desarrollo regional latinoamericano. Con ello, se espera dejar en claro qué proceso se busca explicar, cómo se pretende dar cuenta de él y desde qué plataforma o cúmulo de conocimientos se realiza este ejercicio.

Objetivos

Objetivo general

- I. Analizar la composición de la estructura de clases sociales de la población ocupada en México 2020 y su asociación con el mercado de trabajo en el marco de un contexto de heterogeneidad estructural, con el fin de comprender las desigualdades sociodemográficas y sociolaborales existentes inter e intraclases.*

Objetivos específicos

- i. Describir las tendencias demográficas y laborales recientes de la población ocupada y su relación con la composición específica que asume la estructura de clases sociales contemporánea en México 2020.*
- ii. Identificar la pertenencia de clase de la población ocupada, definir el tamaño, volumen y peso de cada grupo y caracterizar sus rasgos sociodemográficos y sociolaborales como expresión del proceso de reproducción de las desigualdades.*
- iii. Examinar las desigualdades inter e intraclase a partir de los niveles de heterogeneidad sociolaboral y estudiar la interacción de la estructura de clases con las condiciones del mercado de trabajo entre la población ocupada.*

Preguntas de investigación

Pregunta general

- I. ¿Qué características asume la estructura de clases sociales de la población ocupada en México 2020 resultante de los principales cambios demográficos y laborales y cómo ello incide en el nivel de desigualdad sociolaboral interclase e intraclase?*

Preguntas específicas

- i. *¿Cuáles son las principales tendencias demográficas y laborales de la población ocupada y de qué forma se enlazan para dar cuenta de la composición específica de la estructura de clases en México 2020?*
- ii. *¿Qué forma adopta la estructura de clases sociales entre la población ocupada en México 2020, cuál es el tamaño, volumen y peso de cada clase y macroclase y qué rasgos sociodemográficos y sociolaborales los definen?*
- iii. *¿De qué manera se vincula cada clase social con el mercado de trabajo, y cómo ello afecta el grado de heterogeneidad laboral inter e intraclases sociales en la población ocupada en México 2020?*

Hipótesis

Hipótesis general

- I. *Hipótesis 1:* La creciente presión demográfica y las deficiencias persistentes del mercado de trabajo conducen a una estructura de clases estática. Con una cúpula exigua que tiende a la clausura y al distanciamiento social y una base voluminosa y diversa. En este sentido, la desigualdad se comporta de forma jerárquica, consecuentemente, las diferencias sociolaborales son mayores entre los grupos no colindantes, haciendo que la distancia más importante sea constantemente la que existe entre la base y la cima de la estructura. Finalmente, respecto a la entropía interna, y asumiendo que cada clase social mantiene un vínculo diferencial con el mercado, se espera que el proceso de institucionalización de las relaciones de trabajo limite el nivel de desigualdad de ciertos grupos, ya que promueve la estandarización de las interacciones en la esfera laboral. Lo que, en conjunto, ofrece una lectura particular del contexto productivo mexicano.

Hipótesis específicas

- i. *Hipótesis 2:* El mercado laboral, ya presionado por los cambios poblacionales enmarcados en la transición demográfica, tiende a la terciarización de la

economía, a la gradual feminización de la población ocupada y a la subsecuente segmentación por sexo, al crecimiento del número de trabajadores asalariados y a su precarización, y a la persistencia de un amplio sector informal que polariza a la población ocupada. Las consecuencias de estos procesos no se distribuyen de manera uniforme, sino que afectan en mayor medida a las clases subalternas que a las clases dominantes, ya que aquellas son más propensas a condiciones de inestabilidad y vulnerabilidad laboral, mientras que las últimas se encuentran en una posición que les permite apropiarse de las escasas oportunidades existentes.

- ii. *Hipótesis 3:* La estructura de clases adopta una forma específica dado el contexto de heterogeneidad del sistema productivo. Las clases dominantes son una minoría, la mayor parte de la población ocupada pertenece a las clases proletarias y, en menor medida, a las clases intermedias. El peso de cada clase aumenta conforme se desciende en la estructura, lo que supone que una parte sustantiva de los ocupados se encuentra al margen de las relaciones laborales institucionalizadas. Aunque existen diferencias sociodemográficas para tener en cuenta entre la cima y la base de la estructura, en general se halla un comportamiento bastante uniforme. No obstante, los rasgos sociolaborales sí guardan una distinción por clase social, reflejando la apropiación o exclusión de oportunidades según la posición que se adopte dentro de la estructura de clases.
- iii. *Hipótesis 4:* En general, los beneficios y oportunidades tienden a ser requisados por las clases dominantes, dejando en una situación precaria a las clases subordinadas, especialmente a aquellas que se desenvuelven en la informalidad laboral. Lo anterior implica que la desigualdad socioeconómica ocurre de manera escalonada, siendo siempre menor la diferencia que existe entre clases contiguas, o pertenecientes a una misma macroclase, y mayor entre clases no colindantes. Reconociendo esta situación interclase, se observa que en el espacio de interacción entre estructura de clases y mercado laboral emergen perfiles contrastantes que caracterizan a cada clivaje social, siendo la institucionalización de las relaciones de trabajo una cualidad determinante de las desigualdades

sociolaborales intraclase, es decir, del nivel de heterogeneidad laboral estimado para cada grupo. En este sentido, los patrones encontrados al respecto esbozan la articulación entre estructura de clases y procesos de producción específicos.

Metodología

Para cumplir con los objetivos del proyecto se utilizó la ENOE, cuya finalidad es obtener información estadística sobre la fuerza de trabajo y las características ocupacionales y sociodemográficas de la población mexicana a nivel nacional, estatal y por ciudades. La encuesta se levanta trimestralmente desde enero de 2005 y está dirigida a las personas residentes habituales de las viviendas seleccionadas y, para las características económicas, a la población de 12 y más años, aunque los indicadores económicos son calculados por el INEGI únicamente para la población de 15 años y más. Se utilizan dos instrumentos para recuperar la información de los encuestados, el cuestionario sociodemográfico y el cuestionario de ocupación y empleo, básico y ampliado. El tipo de muestreo que utiliza es probabilístico, bietápico, estratificado y por conglomerados. La unidad de observación es la vivienda, la unidad de muestreo es la vivienda particular y la unidad de análisis es el hogar y los residentes de la vivienda. El marco muestral utilizado es el Marco Nacional de Viviendas 2012 del INEGI, construido a partir de la información cartográfica y demográfica obtenida durante el Censo de Población y Vivienda 2010. El tamaño de la muestra se calcula a partir de la tasa de desocupación y la selección se realiza de forma independiente por entidad federativa, ámbito urbano-rural y estrato. Los factores de expansión se ajustan por la tasa de no respuesta y las proyecciones poblacionales oficiales del Consejo Nacional de Población.

La encuesta tiene como referente conceptual básico a la Organización Internacional del Trabajo, aunque también se retoman los marcos conceptuales de otros organismos internacionales como la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico o la oficina de estadística de las Naciones Unidas. El universo de estudio del cuestionario de ocupación y empleo es la población en edad de trabajar, la cual es dividida en PEA y población no económicamente activa (PNEA). La delimitación de pertenencia a la fuerza de trabajo se define a partir de la participación o no en una actividad económica. La PEA incluye a los

ocupados y a los desocupados, mientras que la PNEA a la población disponible y no disponible para trabajar. La ENOE también considera otras definiciones a partir de las cuales genera información particular sobre distintos temas asociados al mercado de trabajo, como lo son la informalidad laboral o la subocupación. Toda la información relativa a la población encuestada se ordena en cinco tablas, una para las viviendas seleccionadas, otra para los hogares participantes en la encuesta y tres más para los individuos, en donde se recuperan aspectos sociodemográficos y laborales de cada sujeto observado. Aunque existen otras encuestas que también recuperan aspectos del mercado de trabajo, se seleccionó la ENOE por su orientación específica hacia la ocupación.

Se utiliza una estrategia metodológica cuantitativa, sincrónica y transversal, ya que se estudian las características y composición de la estructura de clases en un momento en el tiempo a nivel nacional. Se eligió el primer trimestre del año 2020 para tener una observación actualizada del objeto de estudio. La elección temporal permite además comparar y validar el esquema propuesto con las investigaciones más recientes hechas sobre la materia (Mancini, 2019; Solís & Boado, 2016). El universo de análisis es la población ocupada, debido a que se utiliza un enfoque de asignación de clase individual; en contraste con el enfoque de hogares, que atribuye a todos los miembros de un mismo hogar la clase de un integrante referente. Esta decisión metodológica atañe a la discusión abierta sobre unidad de registro en el análisis de clases sociales. La opción elegida permite determinar la clase de cada individuo ocupado en el mercado de trabajo, no así la de los desocupados o la de la PNEA.

Para el análisis descriptivo se trabajó con tablas de contingencia que permiten visualizar la composición de la estructura de clases sobre variables específicas de carácter sociodemográfico y sociolaboral. El ingreso por hora trabajada, variable utilizada para medir la heterogeneidad laboral, suele tener problemas asociados a la tasa de no respuesta, especialmente alta entre los estratos superiores. Por tal motivo fue necesario aplicar un procedimiento *hot deck* de imputación de datos (Medina & Galván, 2007), para evitar sesgos por pérdida de información. Para cotejar las diferencias entre grupos se utilizó la prueba de Kruskal-Wallis, método no paramétrico equivalente a la prueba ANOVA de una vía. El análisis *post hoc* requirió la prueba de Wilcoxon para muestras pareadas con el ajuste de Benjamini

y Hocheberg (Hollander, Wolfe, & Chicken, 2014). Vale advertir que este tipo de pruebas son especialmente sensibles al tamaño de la muestra. La asociación entre variables nominales, que permiten estudiar el vínculo entre clase y mercado de trabajo, se logró mediante distintos análisis de correspondencia (Greenacre, 2008). Finalmente, para establecer el nivel de heterogeneidad de forma sintética se usó el índice de entropía de Theil, que puede descomponerse en un indicador interentrópico e intraentrópico (F. A. Cowell, 2000; Elbers, Lanjouw, Mistiaen, & Özler, 2005), lo que resulta especialmente idóneo para los objetivos de la presente investigación.

Estructura del documento

El presente trabajo se integra por cinco capítulos. El primero expone el marco teórico general para el análisis de clases. En él se revisan los principales enfoques de estudio y sus propuestas esquemáticas. Directamente se abordan la postura neoweberiana, la neomarxista y la perspectiva latinoamericana. Asimismo, se esboza la teoría de la reproducción social, enfatizando el proceso de reproducción material de la fuerza de trabajo. El segundo capítulo explicita la estrategia teórico-metodológica del proyecto. Se asume una definición teórica concreta, se delimitan conceptual y empíricamente las dimensiones que permiten la elaboración de la variable clase y se especifican los alcances y limitaciones del proyecto. En ese mismo apartado se describen también las técnicas estadísticas utilizadas.

El tercer capítulo establece el contexto y las tendencias actuales del mercado laboral y la estructura de clases sociales en México. De forma especial se aborda el fenómeno de precarización y deterioro del trabajo asalariado y los derroteros más relevantes dentro de los estudios sobre estratificación social. El capítulo cuatro describe el tamaño, composición y rasgos principales de la estructura de clases de la población ocupada, distinguiendo los rasgos sociodemográficos y sociolaborales de cada grupo social. Este análisis bivariado se hace siempre tanto para las macroclases como para las clases sociales. Finalmente, el quinto título formaliza la asociación entre la clase y las distintas variables de orden laboral en un espacio factorial reducido mediante el análisis de correspondencias y presenta la estimación

de la heterogeneidad laboral inter e intraclases sociales mediante el índice de entropía de Theil para el ingreso por hora trabajada.

Estudios sobre estratificación social en América Latina

Los primeros estudios sobre estratificación y movilidad social en América Latina respondieron a la influencia del paradigma estructural funcionalista dominante en los países occidentales. En este sentido, fueron particularmente importantes los trabajos fundacionales de D. V. Glass (1954); Davis y Moore (1944); N. Rogoff (1953); y B. Barber (1957), que sentaron las bases de los estudios empíricos sobre la cuestión. A ellos les dieron continuidad las disertaciones de Seymour Martin Lipset y R. Bendix (1966; 1959); J. A. Kahl (1957); P. Blau y O. D. Duncan (1967), entre otros. Estas primeras investigaciones se concentraron en la estructura de clases y la movilidad social en las sociedades industrializadas, aproximándose al fenómeno sobre todo mediante la observación de las estructuras ocupacionales. Los posteriores estudios pioneros realizados en Latinoamérica adoptaron tanto sus preguntas como sus estrategias y técnicas de investigación.

Además del enfoque estructural funcionalista, paulatinamente fueron ganando terreno otras tradiciones sociológicas occidentales, especialmente aquellas vinculadas a las corrientes de pensamiento weberiana y marxista. Esta última cobró relevancia en los países en desarrollo por su connotación política, que se adecuaba con buena parte de los discursos más críticos que emergieron de los movimientos sociales del momento histórico. A partir de la década de los años cincuenta se podía ya distinguir a una amplia comunidad de investigadores europeos y norteamericanos que cuestionaban el enfoque dominante y aportaban a la comprensión del fenómeno mediante estudios teóricos y empíricos cada vez más sofisticados. Destacan los trabajos de T. H. Marshall y Bottomore (1992); C. W. Mills (1951); R. Dahrendorf (1959); E. P. Thompson (1989); A. Touraine (1971); M. Tumin (1967); N. Poulantzas (1975, 1997); L. Althusser (1988); J. Rex (1978); E. O. Wright (1979b); y J. H. Goldthorpe (1980) (Filgueira, 2001).

En América Latina, los estudios sobre estratificación pueden dividirse en cuatro etapas. La primera abarca la segunda mitad de la década de 1950 y la década de 1960. Los trabajos pioneros elaborados durante este periodo se insertan en el paradigma estructural funcionalista y se desarrollaron paralelamente al modelo económico de industrialización por sustitución de importaciones. Se centraron en explicar el proceso de modernización latinoamericano, particularmente, los efectos del desarrollo económico sobre la estructura y movilidad social. Asimismo, prestaron especial atención a la creciente migración hacia las ciudades, a la paulatina industrialización de la economía y, consecuentemente, al gradual crecimiento de las clases intermedias. Durante este periodo resaltan los trabajos de Gino Germani (2010); L. A. Costa Pinto (1956, 1959, 1964); A. Solari (1956); A. Solari y J. Labbens (1961); E. Hamuy (1961); B. Hutchinson (1962); L. C. Bresser Pereira (1962); N. Whetten, R. Stavenhagen, A. Palerm Vich (Mendizábal et al., 1985); J. A. Kahl (1965); de S. Iutaka (1965); J. Gibbs y H. Browning (1966); D. Chaplin (1968); J. Gouveira y R. Havighurst (1969); y P. González Casanova (1987).

La segunda etapa comprende la década de 1970, y se caracteriza por una generación de estudios críticos y revisionistas, que advertían sobre los límites y agotamiento del modelo económico desarrollista. Se cuestionaron los efectos negativos no previstos del proceso de modernización social y económica, y se centraron buena parte de los esfuerzos académicos en registrar las deficiencias del mercado laboral y en describir los procesos emergentes de exclusión y marginación social. Puede sostenerse que, si bien estas dos primeras etapas se preocuparon por las mismas cuestiones, en la inicial se veían como procesos emergentes, mientras que en la segunda como fenómenos consolidados con consecuencias colaterales no previstas. Destacan sobre todo las aportaciones de: F. E. Cardoso (1966); D. Raczinsky (1971, 1974); F. Fernández (2015); J. Balan, H. Browning y E. Jelín (1977); C. H. Filgueira (1977); E. Ipola y S. Torrado (1976); H. Muñoz, O. de Oliveira y C. Stern (1977); J. J. Llach (1978); L. A. Beccaria (1978); J. Pastore (1979); J. Graciarena y R. Franco (1981); y C. Filgueira y C. Geneletti (1981).

La tercera etapa, ocurrió entre las décadas de 1980 y 1990, se distingue por ser un periodo de retroceso en la materia. En buena medida provocado por el deterioro en el

financiamiento público destinado hacia proyectos que estudiaran movilidad y estratificación social. Durante este lapso, la pobreza y la distribución del ingreso fueron los problemas de investigación más importantes, relevando a las temáticas que estuvieron en auge en las décadas anteriores. Los trabajos producidos durante esta generación estuvieron acompañados por un profundo proceso de transformación social asociado a las reformas neoliberales impulsadas en la década de los ochenta. Se concentraron en intentar explicar las crisis económicas, políticas y sociales que alteraron el nivel de vida de la población latinoamericana. Consecuentemente, sus esfuerzos estuvieron orientados hacia técnicas para medir la pobreza y la distribución de distintos atributos individuales tales como el ingreso o la educación. Algunos de los trabajos referentes de este periodo, que muestran el cambio de la agenda de investigación de las ciencias sociales en Latinoamérica, son los de: P. R. Souza (1980); A. Hirschman (1985); K. Griffin (1984); A. Figueroa (1996); N. Lustig (1997); O. Altimir (1997); A. Berry (1998); R. Thorp (1998); J. Boltvinik (1998); C. Bayón, B. Roberts y G. Saraví (1998); V. Tokman y G. O'Donnell (1999); C. Sojo y E. Gacitúa y S. H. Davis (2000).

En este punto es necesario destacar que, al margen de los debates en la sociología, la economía ha hecho lo propio por profundizar a su forma sobre el estudio de la desigualdad. Desde el enfoque ortodoxo, las preocupaciones principales han sido el ingreso, el empleo, la productividad y la pobreza. Dejando de lado los análisis clásicos de clase para otras disciplinas de las ciencias sociales. Como mucho, les han prestado atención a las estimaciones estadísticas subjetivas del tamaño de la 'clase media'. En este sentido, predominan dos estrategias, por un lado, la de clasificar a la 'clase media' a partir de intervalos previamente definidos; por el otro, la de catalogar a los hogares según percentiles preestablecidos de la distribución del ingreso (Cortés, 2016). Entre los trabajos que representan al enfoque económico predominante se encuentran los de: A. Banerjee y E. Dulfo (2008); M. Ravallion (2010); L. López-Calva, N. Lustig y E. Ortiz-Juarez (2011); F. Ferreira, J. Messina, J. Rigolini, L. López-Calva, M. A. Lugo y R. Vakis (2013); R. Barro (1999); W. Easterly (2001); L. De la Calle y L. Rubio (2010) y A. Solimano (2008). Implícitamente, estas formas de cuantificar a las 'clases medias' suponen dos cosas: uno, la existencia de una 'clase baja' y una 'clase alta', ambas, definidas por el nivel de ingreso; dos, que en todos estos trabajos subyace la teoría del

bienestar y la clasificación de las personas según su nivel de consumo de bienes y servicios. Si bien estos estudios dominan en el campo económico, dentro de la sociología se suelen cuestionar por sus omisiones teóricas y, principalmente, por su alto grado de subjetividad.

Finalmente, la cuarta etapa, que inicia con el cambio de siglo, se reconoce por el resurgimiento del interés por estudiar las estructuras de clase y la movilidad social. Este renacimiento de los estudios sobre estratificación social sucede a la par de un giro político posneoliberal en la región, ejemplificado por el acenso de gobiernos de izquierda en varios países sudamericanos (Sader, 2008; Sader & Gentili, 1997; Segrera, 2016). Los principales trabajos de este período se han dedicado a analizar el impacto de las profundas transformaciones finiseculares sobre la estructura y movilidad social, poniendo especial énfasis en la persistencia y multidimensionalidad de la desigualdad social en un contexto globalizado. En cierta medida, estas investigaciones recuperan las grandes preguntas formuladas durante las dos primeras fases, al mismo tiempo que atienden las críticas que surgieron del debate sobre el análisis de clases de finales del siglo XX. Algunos de los trabajos destacados que inauguraron este nuevo periodo son los de: M. C. Scalón (1999); J. Pastore (2000); León y Martínez (2001); M. Benavides (2002); M. Mora y Araujo (2002) F. Torche y G. Wormald (2004); J. P. Pérez, K. Andrade-Eekhoff, S. Bastos y M. Herradora (2004); N. Do Valle Silva (2004); F. Cortés y A. Escobar (2005); F. Torche (2005); V. Espinoza (2006); C. A. Costa Ribeiro (2003); P. Solís (2005, 2007); F. Cortés, A. Escobar y P. Solís (2007); J. R. Jorrat (2000, 2008); M. Boado (2008); J. S. Espinosa y F. Torche (2010); y P. Solís y M. Boado (2016).

Tabla 1. Etapas del estudio sobre estratificación social en América Latina

Etapa	Enfoque	Contexto socioeconómico	Problemas de investigación	Ejes analíticos	Marco analítico predominante	Aproximación metodológica	Observaciones empíricas	Referentes principales
Primera etapa (finales de la década de 1950 y década de 1960)	Trabajos pioneros - Influencia occidental	Industrialización por sustitución de importaciones	Proceso de modernización; efectos del desarrollo económico sobre la estratificación y movilidad social; urbanización, industrialización y aumento de la clase media	Crecimiento de sectores productivos, urbanos y estratos intermedios; presencia del Estado y expansión educativa; cambio de sociedades estamentales a ocupacionales	Estructural-funcionalismo	Investigaciones descriptivas: Censos poblacionales y encuestas oficiales	Registros de urbanización, volumen de la clase media e industrialización; indicadores de escolaridad de la población	Gino Germani (1942, 1955, 1963); Luis de Aguilar Costa Pinto (1956, 1959, 1964); Aldo Solari (1956); A. Solari y J. Labbens (1961); E. Hamuy (1961); Bertram Hutchinson (1962); Luiz Carlos Bresser Pereira (1962); Nathan Whetten (1963); J. A. Kahl (1965); de S. Iutaka (1965); J. Gibbs y H. Browning (1966); D. Chaplin (1968); Joly Gouveira y Robert Havighurst (1969); y Pablo González Casanova (1965, 1969).
Segunda etapa (década de 1970)	Estudios revisionistas - Adaptación latinoamericana	Agotamiento del modelo económico	Problemas del proceso de modernización social; desarrollo económico desigual y rezago del sector rural; estatus ocupacional y deficiencias del mercado laboral	Proceso de exclusión social del mercado de trabajo capitalista; precarización del empleo, subempleo e informalidad laboral; complejización de las relaciones rural-urbanas	Tradiciones marxista y weberiana	Investigaciones explicativas: Censos poblacionales y encuestas académicas especializadas	Relaciones entre estatus ocupacional e ingreso; indicadores de dinámica laboral; evidencias de movilidad ascendente	F. E. Cardoso (1969); D. Racinsky (1971, 1974); Florestán Fernandes (1968, 1973); J. Balan, Y. Browning y E. Jelín (1973); C. H. Filgueira (1976); Emilio Ipola y Susana Torrado (1976); H Muñoz, O. de Oliveira y C. Stern (1977); J. J. Llach (1978); L. A. Beccaria (1978); J. Pastore (1979); C. H. Filgueira y C. Geneletti (1981); Jorge Graciarena y Franco Rolando (1981); y Carlos Filgueira y Carlo Geneletti (1981)
Tercera etapa (décadas de 1980 y 1990)	Retroceso académico - Organismos internacionales	Reformas neoliberales estructurales	Consecuencias de las crisis económicas, políticas y sociales sobre el nivel de vida y bienestar; pobreza extrema y distribución del ingreso; marginación social	Inestabilidad económica y social; aumento de la desigualdad de ingresos y deterioro del nivel consumo; pobreza extrema persistente y reducción del Estado	Corrientes económicas ortodoxas y cepalinas	Apoyo de organismos internacionales a nueva agenda de investigación	Mediciones sobre líneas de pobreza y desigualdad de ingresos entre agregados estadísticos poblacionales	Paulo Renato Souza (1980); Albert O. Hirschman (1981); Keith Griffin (1984); Adolfo Figueroa (1996); Nora Lusting (1997); Oscar Altimir (1997); Albert Berry (1998); Rosemary Thorp (1998); Julio Boltvinik (1998); Cristina Bayón, Bryan Roberts y Gonzalo Saraví (1998); Víctor Tokman y Guillermo O'Donnell (1999); Carlos Sojo y Estanislao Gacitúa (2000)
Cuarta etapa (año 2000 en adelante)	Resurgimiento - perspectiva comparada con países desarrollados	Cambio de siglo y giro posneoliberal	Impacto de las transformaciones sociales y reformas políticas sobre la estructura y la movilidad social; persistencia y multidimensionalidad de la desigualdad; globalización y estructura ocupacional	Diversificación sociopolítica en América Latina; desigualdad social permanente; estudios comparativos de la estructura y movilidad social; incorporación de desarrollos conceptuales y metodológicos contemporáneos	Estudios comparativos neoweberianos	Investigaciones explicativas: Encuestas oficiales y académicas especializadas	Rigidez en la movilidad social inter e intergeneracional; efectos del género sobre la desigualdad; similitudes y diferencias con países industrializados	María C. Scalón (1999); José Pastore (2000); León y Martínez (2001); Martín Benavides (2002); A. Portes (2004); Florencia Torche y Guillermo Wormald (2004); Juan Pablo Pérez, Katharine Andrade-Eekhoff, Santiago Bastos y Michael Herradora (2004); Fernando Cortés y Agustín Escobar (2005); F. Torche (2005); Vicente Espinoza (2006); Carlos Antonio Costa Ribeiro (2007); Patricio Solís (2005, 2007); Fernando Cortés, Agustín Escobar y Patricio Solís (2007); Jorge Raúl Jorrat (2000, 2008); Marcelo Boado (2008); Julio Serrano Espinosa y F. Torche (2010); y Patricio Solís y Marcelo Boado (2016).

Fuente: elaboración propia con base en Sémbler (2006); Filgueira (2001); y Solís y Boado (2016)

Capítulo I. Fundamentos teóricos para el análisis de la estructura de clases

Introducción

El objetivo de este capítulo es situar la investigación dentro de un marco teórico y conceptual bien delimitado a partir del cual construir argumentos susceptibles de ser refutados empíricamente. La discusión gira siempre en torno a la definición sociológica de la clase social, dejando de lado categorizaciones pragmáticas no teoréticas. El primer apartado de este capítulo se dedica a explorar los distintos enfoques analíticos del estudio de las clases sociales. Puntualmente se revisan tres, la perspectiva neoweberiana, la neomarxista y la visión latinoamericana. Cada marco de análisis se asocia a una propuesta esquemática específica, con supuestos particulares que tienen consecuencias propias sobre la forma en que se evalúan y miden las clases sociales. Es importante, conocer estas principales tipologías de clase en virtud de la claridad expositiva, reconociendo sus alcances, limitaciones y aportaciones generales. De este esfuerzo nacerá más adelante un esquema propio que, por supuesto, deberá ser validado empíricamente para asegurar su consistencia.

El segundo título de este apartado introduce la teoría de la reproducción social, la cual permite establecer los lazos entre la estructura de clases, el mercado de trabajo y las condiciones sociodemográficas. Concretamente se distinguen tres componentes de la reproducción de la fuerza de trabajo: la reproducción material, la reproducción poblacional y la reproducción doméstica. Adicionalmente se contempla la reproducción ideológica, sin embargo, ésta no puede ser observada directamente a través del instrumento de captura de la información seleccionado. Abarcar todo el proceso de reproducción de las clases sociales en un único trabajo es una labor inverosímil. No obstante, esta teoría auxilia a la descripción densa de la composición contemporánea de la estructura de clases sociales, sobre todo en lo que respecta a la reproducción de las desigualdades materiales de la fuerza de trabajo, punto central de esta investigación. En conjunto, ambos cuerpos teóricos permiten acercarse al complejo proceso de organización de la desigualdad social.

Principales perspectivas de estudio de las clases sociales

El concepto de clase social surge en la Europa del siglo XIX, del interés sociológico por comprender la división social del trabajo derivada del proceso de modernización (Giddens, 1979b). Aunque tiene antecedentes que datan de más atrás en el tiempo (Adamovsky, 2005; Ober, 1991), es en esta época cuando realmente se emprende un esfuerzo teórico por dotar de sentido analítico al término. Las dos principales corrientes que se empeñaron en esta tarea fueron la sociología weberiana y la sociología marxista (Ritzer, 1993). *Grosso modo*, el enfoque de Weber (1964) supone que las desigualdades son expresiones de un orden preexistente y, por lo tanto, son un elemento inevitable en el desarrollo social (Mora Salas, Pérez Sáinz, & Cortés, 2004). El agrupamiento de clases desde esta perspectiva responde a la posición de los individuos respecto a su acceso a los distintos beneficios que produce la sociedad, es decir, a su lugar en el mercado, especialmente en lo referente a su ocupación. En contraste, la perspectiva de Marx (2000) sostiene que las desigualdades son consecuencia de decisiones sociopolíticas relacionadas con la apropiación y distribución de la producción social. Para Marx, los agregados poblacionales que definen a las clases sociales se establecen por la posición del sujeto en el sistema productivo y por las relaciones que mantenga los individuos con los medios de producción.

El término 'clase social' tiene muchas acepciones, bien pueden identificarse tres principales. El primer uso común del concepto es para describir grupos dentro de un orden social jerárquico. Es a partir de él que se hace referencia a grandes conjuntos poblacionales en sociedades estamentales antiguas y contemporáneas. La segunda aplicación habitual del término, desde una perspectiva cultural, se utiliza para indicar el prestigio social de una posición determinada, es decir, como una forma de ordenar la percepción social. Finalmente, el tercer uso, denota las estructuras de desigualdad material y las relaciones intrínsecas al sistema productivo. Esta multiplicidad de significados cotidianos motiva la existencia de diversas formas de asignación empírica de la clase social, lo que aumenta la confusión sobre

lo que es y no es una clase (Crompton, 1993). En este trabajo, interesan sobre todo las definiciones teóricas y relacionales edificadas desde la sociología.

Ni en el enfoque weberiano ni en el marxista las clases existen por sí mismas. Son un elemento objetivo no atributivo, es decir, no es un rasgo observable en un individuo, sino una condición manifiesta intersubjetiva (Duek & Inda, 2009). Las clases, consecuentemente, se definen relacionamente, y como en todo tipo de conexión entre distintos sujetos, suele existir un desequilibrio, una suerte de ordenamiento de dominio. Ambos enfoques sostienen que existen tensiones entre las diferentes clases sociales, conflicto recíproco que se entiende únicamente por los intereses divergentes e intrínsecos de cada clase. La principal diferencia entre las dos perspectivas es que, como es bien sabido, para Marx, la lucha de clases es el motor principal de la transformación social (Marx & Engels, 2018), mientras que, para Weber (1964), es uno de los tantos elementos potencialmente transformadores.

En este sentido, el enfoque weberiano sostiene que la estructura social está determinada por la actividad económica, social y política, cada una de las cuales se corresponde con las categorías de clase, estamento y partido, respectivamente. Esta propuesta tridimensional acepta, a diferencia de la ortodoxia marxiana, la presencia de grupos sociales potencialmente transformadores paralelos y ajenos a las clases. Más allá del hecho de que la corriente marxista se ha acercado a la weberiana sobre este punto, en principio sostiene que ‘la clase solo se convierte en un agente social importante cuando asume un carácter directamente político, cuando es el foco de una acción colectiva’ (Giddens, 1979b, p. 32). Ello implica, en términos marxistas, la distinción ya conocida entre la ‘clase en sí’ y la ‘clase para sí’, y que la segunda noción no determina a la primera, en todo caso es ésta una condición *sine qua non* para la formación de la segunda.

En términos generales, la estructura de clases es la organización social de las desigualdades que surge de la posición que ocupan los individuos en las relaciones de producción. Un esquema de clases crea grupos poblacionales que se diferencian a partir de las relaciones de dominación existentes. En las modernas sociedades industriales y post industriales esta forma de agrupación está estrechamente relacionada con la estructura del

empleo. No obstante, aunque el orden ocupacional es el uso más frecuente del término ‘clase’, es importante distinguir entre los esquemas que describen las diferencias entre ocupaciones y aquellos que pretenden explicar las desigualdades a partir de las relaciones de clase. Lo anterior implica la existencia de distintos bosquejos de clase que dan lugar a múltiples interpretaciones según el objetivo de cada clasificación. Hay ordenamientos *ad hoc*, jerarquías construidas a partir de la *doxa* y clasificaciones teóricas, cada una de las cuales distribuye a la población según criterios diferentes, lo que engrosa a uno u otro grupo según los propios fundamentos de cada perspectiva. Se pueden distinguir tres amplios grupos de esquemas de clasificación: a) las categorías ocupacionales ‘convencionales’, b) las escalas subjetivas de prestigio ocupacional o posición social, y c) los esquemas relacionales teóricos anclados en la tradición marxista y weberiana (Crompton, 1993).

La clase y la ocupación suelen ir aparejadas en las investigaciones contemporáneas sobre estratificación, incluso se tiende a igualar erróneamente a la clase con la ocupación (Parkin, 1974). Sin embargo, equiparar la una con la otra conlleva serias dificultades. Por un lado, porque no permite incorporar de manera adecuada las múltiples dimensiones de la desigualdad social, por el otro, porque la simple ocupación no captura por completo las relaciones de clase en las sociedades modernas. La ocupación, en estricto sentido, se refiere a las posiciones dentro de la división técnica del trabajo, mientras que la clase hace referencia a las posiciones en la división social del trabajo (Crompton, 1993). En este sentido, la organización técnica tiende a cambiar de forma más recurrente que la organización social, ya que depende de transformaciones tecnológicas o macroeconómicas que pueden, y de hecho suelen ocurrir, dentro de un mismo marco de referencia histórico.

Tanto las categorías ‘convencionales’ como las escalas subjetivas reflejan un tipo de ordenación jerárquica de las ocupaciones que establecen disposiciones graduales a partir de criterios más o menos relativos. Ambos grupos de esquemas (sobre todo las escalas subjetivas de prestigio) acentúan la interdependencia de la división del trabajo en las sociedades complejas, apegándose al paradigma funcional normativo. Este enfoque considera a la estructura de desigualdades como un mecanismo práctico mediante el cual las personas más aptas y calificadas ocupan las posiciones más importantes en la sociedad.

Por supuesto, como acertadamente señaló Crompton, esta forma de abordaje se enfrenta al cuestionamiento no menor sobre cómo pueden clasificarse de funcionalmente más importantes algunas ocupaciones en una sociedad altamente compleja en donde todas las actividades son consideradas necesarias para la reproducción social (1993, p. 77).

Por su parte, las teorías ‘conflictuales’ de estratificación social, mismas que consideran a la clase como un elemento de tensión social, se han mostrado constantemente críticas con las capacidades explicativas de las escalas ‘convencionales’, ya sean de prestigio o de estilos de vida jerarquizados. En particular, han advertido que éstas miden el estatus social más que la clase, y que el aparente consenso sobre el prestigio ocupacional es una representación consciente de la distribución real de beneficios sociales materiales y simbólicos (Parkin, 1974). En otras palabras, los esquemas graduales ‘convencionales’ o de prestigio reflejan procesos de clase, por lo que, sólo la clase, en tanto teoría, puede explicar la estructura subyacente que le da forma a estas clasificaciones ideológicas y subjetivas (Halsey, 1988). En consecuencia, no es exagerado sostener que los esquemas gradacionales sólo pueden describir, mas no explicar una situación dada. Buena parte de la literatura revisada indica que las concepciones relacionales de clase, ya sea derivadas de las posiciones de mercado o fundamentadas en las relaciones de explotación, son las más adecuadas para generar interpretaciones teóricas predictivas y sistemáticas. Los otros dos tipos de esquemas de clasificación tienen su utilidad dentro de ciertas perspectivas, sin embargo, tienen fuertes limitaciones para desarrollar cuerpos teóricos válidos.

Enfoque neoweberiano: Goldthorpe

El enfoque relacional neoweberiano (Erikson & Goldthorpe, 1992; Erikson, Goldthorpe, & Portocarero, 1982; Goldthorpe, 1982, 1983, 1996) agrupa las ocupaciones a partir de las situaciones de ‘mercado’ y de ‘trabajo’, basándose en las diversas condiciones del empleo, y en las posiciones de control y autoridad de los individuos sobre los procesos de producción. El concepto llave del esquema es la ‘clase de servicios’, que se refiere sobre todo a los empleados profesionistas, administradores y directivos. Este grupo se caracteriza por un requisito de confianza en su relación con la parte empleadora, que se manifiesta de una de

dos formas: mediante la delegación de autoridad o por la concesión de responsabilidades sobre ciertas funciones especializadas. Ambos casos suponen un margen de autonomía y discrecionalidad. Se habla de 'confianza' en tanto que el control que se ejerce sobre estos empleados de 'cuello blanco' es positivo o burocrático, es decir, depende del grado de compromiso del empleado con su posición en la organización. Al contrario de los trabajadores de 'cuello azul' cuyo comportamiento estriba en el control directo, basado en sanciones y recompensas (Edwards, 1983).

La particular relación laboral que ostenta la clase de servicios se da, por un lado, debido a la creciente complejidad organizacional que obliga a los empleadores a ceder parte de su control sobre la administración de su negocio; pero también, por otro lado, por una situación de mercado, ya que este grupo mantiene el control de un tipo específico de capital humano que lo dota de una posición de negociación privilegiada al momento de ofertar sus servicios (Goldthorpe, 1982). Este concepto resuelve sobre todo el problema de las 'clases medias', pues distingue a la creciente masa de trabajadores no manuales de las sociedades industrializadas por su distinta posición de negociación dentro del mercado laboral. No obstante, tiene problemas sobre todo en dos rubros: en capturar a la cima elitista de la estructura social, y en definir los intereses de clase de los sectores intermedios más allá de la posición ocupacional. Ambas cuestiones resultan de las limitaciones teóricas del esquema de Goldthorpe (Torche, 2006).

La intención última de la clasificación neoweberiana no es dar cuenta de la conciencia de clase (como sí lo es de la perspectiva neomarxistas), sino establecer el grado de formación de clases 'reales' a lo largo del tiempo, en otras palabras, el nivel en que una clase conforma una 'identidad demográfica' (Goldthorpe, 1983, p. 467). Es por ello por lo que el tema central de este tipo de estudios es la movilidad social inter e intrageneracional. Para esta perspectiva, una clase sólo es tal si se reproduce de forma estable en el tiempo. Sólo una vez reconocidas las pautas de movilidad, el razonamiento lógico en el esquema neoweberiano presta atención a la conformación sociopolítica del grupo. En este sentido, el enfoque de análisis de Goldthorpe sigue un modelo sistémico-lineal: estructura → conciencia → acción (Crompton, 1993). Aunque, curiosamente, la mayoría de los exponentes de esta escuela se

detienen en los patrones de movilidad social, restando importancia a los aspectos conductuales de los grupos.

Tabla 2. Esquema de clases CASMIN – Erikson, Goldthorpe y Portocarero*

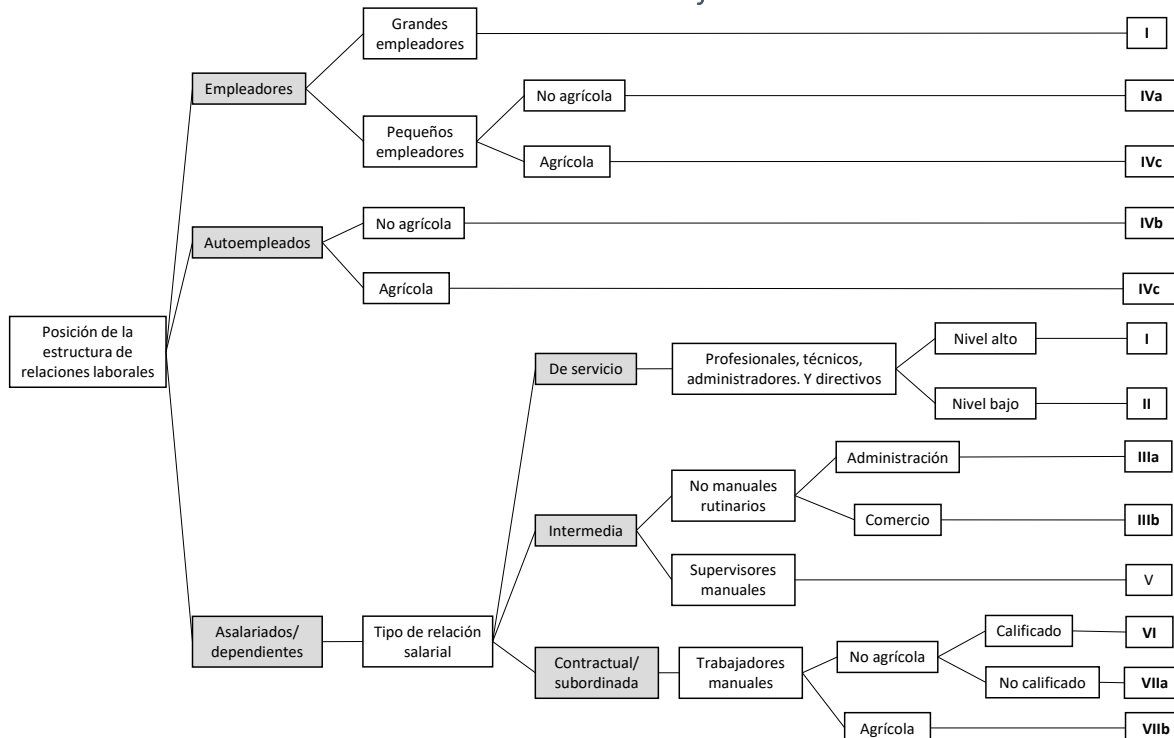
Once clases	Siete clases	Cuatro macroclases	Tres macroclases
Clase elitaria			
I. Grandes propietarios, altos directivos y profesionales	I+II. Clase de servicios	Clase de servicios	Clase de servicios
II. Técnicos superiores y directivos intermedios			
IIIa. Oficinistas	IIIa+b. No manual de rutina	No manual de rutina e independientes	No manual de rutina e independientes
IIIb. Dependientes de comercio			
IVa. Pequeños empleadores			
IVb. Independientes sin empleados	IVa+b. Independientes no agrícolas		
V. Técnicos inferiores y supervisores manuales	V+VI. Manuales calificados y semicalificados	Clases trabajadoras no agrícolas	Clases trabajadoras
VI. Asalariados manuales calificados y semicalificados			
VIIa. Asalariados manuales de baja calificación	VIIa. Manuales de baja calificación		
IVc. Pequeños propietarios agrícolas	IVc. Pequeños propietarios agrícolas	Clases agrícolas	
VIIb. Asalariados agrícolas	VIIb. Asalariados agrícolas		

Fuente: Solís y Boado (2016). * Comparative Analysis of Social Mobility in Industrial Nations (CASMIN)

El esquema de Goldthorpe (Tabla 2) original agrupaba a la población en cuatro macroclases y siete clases sociales, a saber, la clase elitaria, la clase de servicio (I. Clase de servicio alta y II. Clase de servicio subalterna), la clase intermedia (III. Clase de cuello blanco, IV. Pequeña burguesía, V. Clase trabajadora alta) y la clase trabajadora (VI. Clase trabajadora calificada y VII. Clase trabajadora no calificada). Posteriormente, Erikson y Goldthorpe ampliaron su matriz de clasificación, manteniendo tres macroclases: de servicio, no manual de rutina e independiente y trabajadora; y once clases a partir de cuatro criterios de categorización: a) propiedad/no propiedad de los medios productivos, b) estatus de empleo entre empleadores

(número de empleados) /autoempleados/empleados, c) distinción manual/no manual y agrícola del trabajo y d) tipo de relación de empleo (Atria, 2004; Sémbler R., 2006).

Ilustración 1. Criterios de clasificación EGP



Fuente: resultado del proyecto de Solís y Boado (2016)

En esencia, el esquema de Erikson, Goldthorpe y Portocarero define las clases en función de dos criterios (Ilustración 1). Una primera distinción por posición del empleo (empleadores, autoempleados, y trabajadores asalariados / dependientes) y una diferenciación secundaria dentro del grupo asalariados / dependientes según el estatus del empleo. El segundo criterio obedece al tipo de relación salarial. De esta manera, la clasificación de servicios se caracteriza por la delegación de autoridad y la aplicación relativamente autónoma de conocimientos especializados, mientras que en las relaciones reguladas contractualmente predomina el intercambio estricto entre trabajo-dinero y el estrecho ejercicio de supervisión y control laboral por parte de un superior (Solís & Boado, 2016). Esta óptica supone que la relativa autonomía y discrecionalidad de las actividades de los trabajadores en relaciones de servicios conlleva incentivos especiales que acentúan su lealtad con la organización y, por lo tanto, con sus empleadores.

El punto anterior no es menor si se recuerda el razonamiento sistémico de Goldthorpe. Además de que adelanta, hasta cierto punto, el papel que ha de jugar la clase de servicios en los conflictos de intereses potenciales. Se asume que este grupo actúa como una fuerza conservadora, que comparte los valores e intereses de las clases inmediatamente superiores a la suya, dirigiendo la confrontación, en consecuencia, hacia los trabajadores no manuales de baja calificación. Su relación con los trabajadores manuales no queda del todo clara en la propuesta neoweberiana. Esto último es, una limitante del esquema, pues las relaciones de conflicto de intereses colectivos sólo parecen tener sentido entre clases vecinas. Las perspectivas neomarxistas resuelven mejor esta cuestión al suponer distintos niveles de conflicto, según si se disputan aspectos situacionales, institucionales o sistémicos (Wright, 2015b), además de incluir el concepto de ‘posiciones contradictorias de clase’.

La Tabla 2 presenta la versión extendida de ocho clases de Goldthorpe, la versión compacta de siete clases de Solís y Boado, adaptada para América Latina, y dos versiones que ubican cuatro y tres macroclases sociales respectivamente. Este sistema de clases y macroclases permite ascender o descender de nivel analítico, además de que metodológicamente facilita la exploración de la información estadística. Aunque, en términos del conflicto potencial entre clases, los agrupamientos en macroclases no tienen ninguna consecuencia dentro del enfoque neoweberiano. En cualquier caso, como seguramente ya se ha notado, la principal fortaleza del esquema de Erikson, Goldthorpe y Portocarero es su operatividad. Es relativamente fácil de entender y mucho más sencillo de reproducir que otras propuestas.

A partir del esquema de siete clases, Solís y Boado (2016) describen cada categoría de la forma siguiente. La clase de servicios (I+II) incluye a los grandes empleadores (patrones), altos directivos (asalariados) en el sector público y privado y a los profesionales (asalariados e independientes), es decir, la clase I del esquema de ocho clases de Goldthorpe. Esta primera categoría presenta relaciones laborales de tipo mixto, pero mantiene como característica común que se integra de posiciones privilegiadas, sea por el control de medios de producción, el nivel de autoridad o la posesión de credenciales y conocimiento especializado. Adicionalmente se incluyen a los técnicos superiores y directivos intermedios

(clase II), compuesta por trabajadores asalariados en posiciones de autoridad intermedia o con un grado menor de especialización.

La clase no manual de rutina (IIIab) comprende a los trabajadores asalariados que llevan a cabo tareas rutinarias de oficina y a los dependientes de comercio. La clase de trabajadores independientes no agrícolas (IVab) se integra de pequeños patrones con menos de cinco empleados que no son profesionales o técnicos superiores y trabajadores por cuenta propia que desarrollan actividades de comercio u ocupaciones manuales calificadas no agrícolas. Esta clase (IVab) es lo que algunos denominan ‘pequeña burguesía’, aunque para el caso latinoamericano, incluye a trabajadores informales en condiciones de subsistencia, que se alejan del sentido original del término. Su característica definitoria es, por tanto, estar insertos en relaciones laborales no asalariadas.

La clase V+VI, trabajadores manuales calificados y semi calificados comprende a los trabajadores fabriles y artesanos en posiciones asalariadas con un nivel alto o intermedio de cualificación. La clase VIIa, trabajadores manuales de baja calificación, incluye posiciones de baja calificación en ocupaciones de servicios y manuales, ya sea bajo relaciones laborales asalariadas o cuentapropistas con bajos niveles de calificación. Esta última categoría contempla, por lo tanto, a los asalariados precarios encubiertos. Por último, se encuentran la clase IVc, pequeños propietarios agrícolas y la clase de asalariados agrícolas (VIIb), que desarrollan actividades agrícolas de baja productividad (Solís & Boado, 2016; Torche, 2006; Torche & Wormald, 2004).

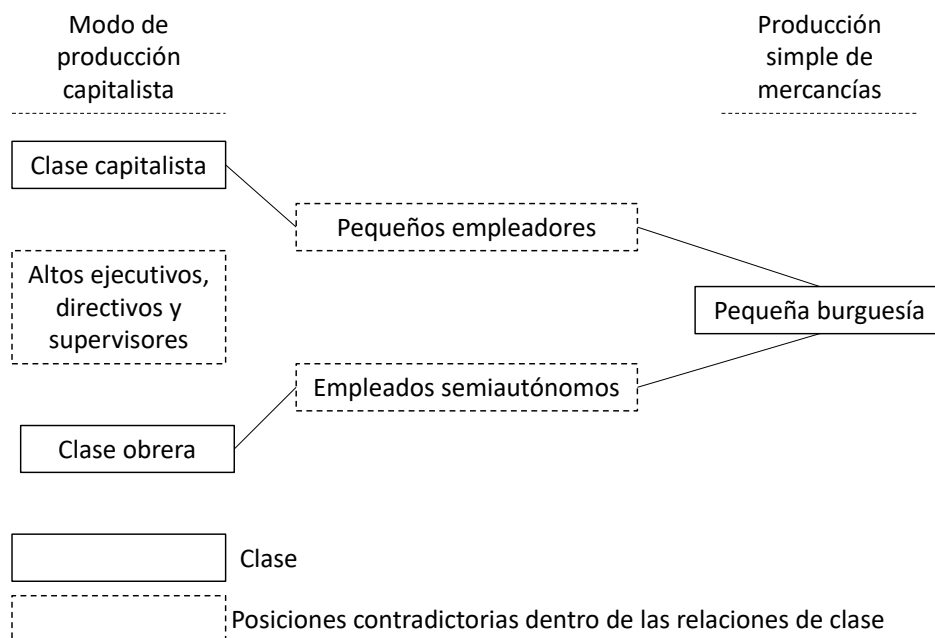
Enfoque neomarxista: Erik Olin Wright

La obra de Wright tiene como uno de sus propósitos principales describir las variaciones de las estructuras de clase en las sociedades capitalistas (1989, p. 274) y dar sentido a la lucha de clases en función de los tipos de compromiso que pueden llegar a establecerse entre clases con intereses materiales opuestos. El autor rechaza los esquemas de gradación o jerarquía calificándolos de ‘taxonomías estáticas’, debido a que no captan la dinámica de las relaciones de poder entre las clases. Este señalamiento lo comparte también la corriente neoweberiana. Asimismo, Wright critica los enfoques que equiparan la clase con la

ocupación, defendiendo la postura ya referenciada de que la ocupación se define como las posiciones dentro de las relaciones técnicas de producción y las clases por las relaciones sociales de producción (1980, p. 177).

Las perspectivas marxistas sostienen que las agregaciones ocupacionales no pueden producir clases sociales y, aunque los esquemas de clase relacionales partan de la organización de las ocupaciones, no se limitan a ser catálogos agregados de profesiones. En realidad, suele aproximarse a la clase mediante el empleo y la ocupación debido a las limitantes en las fuentes de información disponibles, pues ninguna encuesta lleva a cabo las preguntas necesarias para determinar explícitamente la clase de un sujeto. Los escasos instrumentos que sí lo hacen son todos emprendimientos académicos muy costosos de reproducir. En todo caso, la estrategia empírica de Wright consiste en pensar las formas en las que las relaciones de clase se figuran en los puestos de trabajo específicos. Reconociendo que éstos últimos son los lugares vacíos en los cuales se insertan los individuos dentro del sistema de producción (1989, p. 277).

Ilustración 2. Mapa de clases original de E. O. Wright



Fuente: Wright (2015a).

Las nociones de control y explotación son centrales en el esquema de clases de Wright. En su primera versión sostuvo que las relaciones sociales de producción podían dividirse en tres

formas de control interdependientes: 1) control sobre el proceso de trabajo inmediato; 2) control sobre los medios físicos de producción; y 3) control sobre las inversiones o capital monetario. Estas consideraciones supusieron una incompatibilidad en la definición de clases, ya que, como lo señaló Braverman, en las sociedades industriales es cada vez mayor el estrato de empleados que exponen características de la burguesía y del proletariado al mismo tiempo (1974). Este es el problema clásico de las ‘clases medias’, para el cual, las perspectivas neoweberianas construyeron el concepto de clases de servicios.

A la tradición marxista le es especialmente difícil atender el problema de las ‘clases medias’, en tanto que una de sus hipótesis principales pregona la polarización y proletarización de la fuerza de trabajo. Por lo que la creciente masa de trabajadores de ‘cuello blanco’ siempre supuso una inconsistencia dentro de la teoría. Este inconveniente es especialmente grave bajo una lectura ortodoxa del marxismo, en donde no se termina por encajar a los sectores emergentes de la sociedad (Poulantzas, 1975, 1997). Sin embargo, enfoques revisionistas contemporáneos ofrecen alternativas interesantes por explorar y que añaden una capa de complejidad necesaria a la visión simplista mucho menos trabajada. La solución teórica de Wright fue elaborar el concepto de ‘posiciones contradictorias de clase’. Así,

‘En lugar de considerar que todas las posiciones tienen una ubicación única dentro de las distintas clases y que poseen, por tanto, un carácter coherente de clase por derecho propio, podríamos admitir que algunas posiciones posiblemente tengan un carácter múltiple de clase; podrían pertenecer a más de una clase a la vez’ (Wright, 2015a, p. 49).

El mapa original de Wright (Ilustración 2) se compone de tres posiciones básicas en las relaciones de clase capitalistas, a saber, a) la burguesía o clase capitalista, caracterizada por poseer propiedad económica y ejercer el control sobre el proceso de trabajo, los medios físicos de producción y el capital monetario; b) el proletariado o clase obrera, que no tiene la propiedad ni el control de su propia fuerza de trabajo; y c) la pequeña burguesía, que posee y controla sus medios de producción pero no controla la fuerza de trabajo de otros. A estas se añaden tres posiciones contradictorias dentro de las relaciones de clase: i) los altos directivos, ejecutivos y supervisores, que sin poseer legalmente los medios de producción

ejercen de facto el control sobre el proceso de trabajo y sobre los medios materiales de producción; ii) los empleados semiautónomos, quienes mantienen cierto control sobre su propia fuerza de trabajo, aunque no dispongan de los medios físicos de producción; y iii) los pequeños empleadores, quienes pese a poseer control sobre un volumen reducido de medios de producción y mano de obra ajena, tienen la necesidad además de utilizar su propia fuerza de trabajo (Crompton, 1993).

El mapa de clases original, sin embargo, descansaba casi exclusivamente sobre la noción de dominación, aislando a un segundo plano el concepto marxista de explotación en las relaciones de producción. Este era, según el mismo autor admitió, un fallo grave, ya que la dominación, aun siendo un aspecto importante de las relaciones de clase, debía considerarse un epifenómeno de las relaciones de explotación y no su elemento fundacional (Crompton, 1993; Wright, 2015a). La dominación no implica por sí misma un conflicto de intereses, pueden pensarse situaciones de opresión múltiple en donde en realidad los sujetos involucrados no tengan intrínsecamente intereses opuestos. La explotación, en cambio, supone intereses materiales enfrentados, en donde la apropiación de un determinado bien se lleva a cabo a costa del bienestar de un grupo específico de personas. Es por esta razón por la que siempre se habla de intereses materiales objetivos, y no simplemente de intereses subjetivos contingentes. Wright resolvió este desacierto ampliando el trabajo de John Roemer quien, asumiendo que las transferencias de trabajo son complicadas de definir y de medir cuando las aportaciones del trabajo a la producción son cada vez más heterogéneas, introdujo una segunda estrategia para analizar la explotación a partir de la ‘teoría de juegos’ (1982).

“La idea básica de este enfoque consiste en comparar diferentes sistemas de explotación tratando la organización de la producción como si fuera un ‘juego’. Los jugadores poseen distintos tipos de bienes productivos (es decir, recursos tales como capital y cualificaciones) que introducen en la producción y que utilizan para generar ingresos de acuerdo con un determinado conjunto de reglas. La estrategia esencial adoptada para analizar la explotación consiste en preguntar si ciertas coaliciones de jugadores no mejorarían su situación

retirándose de ese juego por determinados procedimientos concretos para jugar otro juego distinto” (Wright, 2015a, p. 74).

Los juegos alternativos se diferencian entre sí según el modo en que se distribuyen los beneficios sociales producidos. Se puede hablar, por lo tanto, de distintas formas de explotación en función de las reglas del juego específico y los costes o ganancias interrelacionadas que implican la retirada de un actor concreto (Roemer, 1982). Este análisis resulta en la identificación de cuatro tipos de bienes susceptibles de conformar una relación de explotación en la cual éstos se encuentren desigualmente distribuidos: a) bienes de fuerza de trabajo, b) bienes de capital o medios de producción, c) bienes de organización y d) bienes de cualificación (Wright, 2015a, p. 75). Cada uno de ellos asociados a un tipo de explotación específica: a) explotación feudal a partir de la extracción coercitiva de plusvalía, b) explotación capitalista mediante el intercambio de mercado de la fuerza de trabajo y de mercancías, c) explotación estatal a través de la apropiación planificada y distribución del excedente social a partir de la jerarquía, y d) explotación socialista por medio de la redistribución negociada del excedente de producción de los obreros hacia los especialistas. Cada forma de explotación produce una división de clases básica: a) señores/siervos, b) capitalistas/obreros, c) directivos-burócratas/no directivos, y d) expertos/obreros (Wright, 2015a, p. 95).

Tabla 3. Tipología de las posiciones de clase en la sociedad capitalista de Wright

	Propietarios de medios de producción	No propietarios (trabajadores asalariados)			
Posee capital suficiente para contratar obreros y no trabajar	1. Burguesía	4. Expertos directivos	7. Directivos semicredencializados	10. Directivos no credencializados	+
Posee capital suficiente para contratar obreros, pero tiene que trabajar	2. Pequeños empleadores	5. Expertos supervisores	8. Supervisores semicredencializados	11. Supervisores no credencializados	> 0 Bienes de organización
Posee capital suficiente para trabajar para sí mismo, pero no para contratar obreros	3. Pequeña burguesía	6. Expertos no directivos	9. Obreros semicredencializados	12. Proletarios	-
		+	> 0	-	Bienes de cualificación/credenciales

Fuente: Wright (2015a).

Esta sistematización de bienes y mecanismos de explotación configura tipos ideales de estructuras de clase, por lo que puede asumirse que ninguna sociedad realmente existente se cierra exclusivamente a una única forma de explotación. En el mundo real un mismo individuo puede ocupar una posición explotadora respecto a un determinado bien simultáneamente que ocupa otra explotada mediante otro mecanismo distinto. Este razonamiento, por cierto, tiene una consecuencia pocas veces advertida, y es la imposibilidad de dibujar un esquema de clases de forma totalmente vertical, ya que cada clase ocupará un lugar jerárquico distinto según el tipo de explotación que se esté observando. Forzar un orden vertical es no reconocer la porosidad existente en las fronteras de clase. Si un límite dividiese de forma perfecta a un grupo de otro, no se estaría hablando de clases sociales, sino de castas estamentales.

A partir de estas consideraciones Wright amplió su esquema de clases en la sociedad capitalista (Tabla 3). El resultado fue que se duplicaron el número de casillas que originalmente consideró. La diferencia más importante entre ambas clasificaciones es la ausencia de la autonomía laboral como elemento discriminante en la segunda versión. Los agrupamientos, en cambio, ahora se hacen a partir de la posesión de bienes de capital, bienes de organización y bienes de cualificación y experiencia. El primer criterio de calificación divide a la población en dos grupos, propietarios de medios de producción y trabajadores asalariados. Dentro del primer conjunto se distinguen tres clases según se requiera hacer uso de su propia fuerza de trabajo y sea posible o no la contratación de fuerza de trabajo ajena. De esta forma se obtiene las primeras tres clases: 1. Burguesía, 2. Pequeños empleadores, 3. Pequeña burguesía.

Al segundo conjunto se le aplican los siguientes dos criterios de clasificación. Por un lado, la propiedad de bienes de organización divide a los trabajadores asalariados en directivos, supervisores y no directivos. Mientras que, por el otro lado, la posesión de bienes de cualificación/credenciales diferencia a los no propietarios en expertos, con calificación media y con baja calificación. De esta forma se definen las siguientes nueve clases: 4. Expertos directivos, 5. Expertos supervisores, 6. Expertos no directivos, 7. Directivos con calificación media, 8. Supervisores con calificación media, 9. Obreros con calificación media,

10. Directivos con baja calificación, 11. Supervisores con baja calificación y 12. Proletarios. La principal ventaja de este esquema es su consistencia teórica, además de que le permitió a Wright poner a prueba una serie de supuestos e hipótesis marxistas básicos (2015a).

Enfoque latinoamericano: Portes y Hoffman

La definición de clase que adopta Portes es explícitamente marxista. Se basa, al igual que la de Wright, en la posición de los individuos en el proceso de producción y en el modo en que se distribuyen los bienes sociales. La principal ventaja de este posicionamiento es que restringe a una cantidad estadísticamente cuantioso y teóricamente significativa el número de categorías de clase. En su primer esquema, Portes consideró originalmente tres criterios de clasificación: propiedad de los medios de producción, control sobre la fuerza de trabajo de otros, y modo de remuneración. El primero se define como la capacidad de organizar y dirigir el proceso productivo, incluso en ausencia de título de propiedad; el segundo se refiere al poder de regular las actividades laborales, inclusive en ausencia de control sobre los medios de producción; y el tercer criterio se precisa a partir de las diferentes formas a través de las cuales las clases sociales reciben sus medios de consumo (1985).

Los anteriores criterios conforman una clasificación con cinco clases sociales (Tabla 4), a saber, la clase dominante, la burocracia-técnica, el proletariado formal, la pequeña burguesía informal, y el proletariado informal. Este esquema, sostiene Portes, considera la particular superposición de formas de organización económica que caracteriza a los países periféricos. Se refiere específicamente a la cuestión de la heterogeneidad productiva y a la importancia del trabajo informal en las economías latinoamericanas. En sociedades como la mexicana, los trabajadores informales representan una parte sustancial de la fuerza de trabajo y son la manifestación más clara de las deficiencias del mercado laboral y la heterogeneidad estructural. Si bien se trata de un grupo muy diverso, es verdad que mantiene suficientes características propias como para otorgarle un lugar particular dentro de las estructuras de clases regionales. Además de lo anterior, el mapa de Portes permite redefinir tres tendencias contemporáneas en América Latina: el proceso de concentración

del ingreso, el estancamiento del empleo en el sector moderno y las movilizaciones populares urbanas de las décadas de los años setenta y ochenta.

Tabla 4. Esquema inicial de la estructura de clases en América Latina

<i>Clases</i>	<i>Control sobre los medios de producción</i>	<i>Control sobre la fuerza de trabajo ajena</i>	<i>Modo de remuneración</i>
Dominante	Sí	Sí	Beneficios; salarios y bonificaciones vinculadas a las ganancias
Burocracia-técnica	No	Sí	Sueldos y honorarios
Proletariado formal	No	No	Salarios protegidos
Pequeña burguesía informal	Sí	Sí	Ganancias irregulares
Proletariado informal	No	No	Salario casual; subsistencia directa

Fuente: Portes (1985).

Una novedad del esquema de Portes es que le otorga un lugar al Estado dentro del proceso de estructuración social. Si bien no es un rol determinante, sí presupone que la institucionalidad (sobre todo mediante la regulación laboral) refuerza las posiciones de clase, otorgándoles estabilidad en el tiempo y legitimidad pública. Lamentablemente, la relación entre Estado y clase social es algo que rebasa por mucho los alcances de este proyecto. Por ahora, es suficiente asumir que la organización de las desigualdades se normaliza y legitima por medio de las acciones latentes y manifiestas de las instituciones estatales. Si esas acciones están o no sesgadas por el interés de un grupo dominante es, en virtud de los objetivos de este proyecto, un tema que no se abordará pero que otros estudiosos trabajan de manera extensa (Jessop, 2003; Tilly, 2006).

Siguiendo entonces con la propuesta de Portes, la *clase dominante* tiene en común el control sobre los medios de producción y sobre la fuerza de trabajo ajena. Sus remuneraciones provienen directamente de su posición de mando y toman la forma de ganancias empresariales, altos salarios y bonificaciones vinculadas a la rentabilidad de la empresa. La *clase burócrata técnica* carece del control efectivo sobre los medios de producción, pero ejerce control directo sobre la fuerza de trabajo de otros subordinados a

una estructura burocrática. Su modo de remuneración característico son los salarios y honorarios provistos por tareas específicas con criterios técnicos preestablecidos. El rol fundamental de esta clase es el de crear y mantener la infraestructura requerida para asegurar la producción económica y garantizar el orden social. El *proletariado formal* carece del control sobre los medios de producción y de cualquier fuerza de trabajo ajena. Se distingue, en cambio, por una compensación monetaria salarial contractualmente establecida y regulada por la ley. Los beneficios de esta clase se componen de una compensación directa y una indirecta, la primera en forma de un salario estable y la segunda vinculada a la cobertura de la seguridad social y a las prestaciones laborales establecidas por la ley. Estas tres primeras clases constituyen el sector moderno de la economía y son fundamentalmente urbanas en su composición.

La *pequeña burguesía informal* controla los medios de producción y tiene autoridad sobre la fuerza de trabajo ajena. Sus remuneraciones provienen de ganancias en la producción y distribución de bienes y servicios. Así definida, es idéntica al empresariado, no obstante, se diferencia de aquel por el tamaño relativo de la empresa, la estabilidad de sus ingresos y el carácter predominantemente ocasional y no contractual de las relaciones laborales que establece. Su rol esencial es el de actor intermediario entre el sector moderno y la masa de mano de obra no calificada y desprotegida de la parte inferior de la estructura de clases. Por un lado, provee de artículos de consumo obrero (Sweezy, 2007), por el otro, produce bienes y servicios a bajo costo para los grandes capitalistas bajo diversas formas de subcontratación (por el uso intensivo de la fuerza de trabajo del proletariado informal). Finalmente, el *proletariado informal*, al igual que el proletariado formal, no controla los medios de producción ni la fuerza de trabajo de otros. Se distingue por no recibir un salario monetario regular ni beneficios indirectos provenientes de él y por mantener relaciones laborales no contractuales. Asimismo, se caracteriza por la necesidad de participar en actividades complementarias por motivo de sus bajos ingresos. Portes también define a esta clase como ‘semiproletaria’, pues interviene simultáneamente en la producción capitalista y en la economía de subsistencia.

Tabla 5. Estructura de clases 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
I. Capitalistas	Propietarios y socios administradores de empresas grandes/medianas	+	+	+	+	+	Utilidades
II. Ejecutivos	Gerentes y administradores de empresas grandes/medianas y de entidades públicas	-	+	+	+	+	Salarios y bonos ligados a las utilidades
III. Trabajadores de élite	Profesionales asalariados con formación universitaria en entidades públicas o empresas privadas grandes/medianas	-	-	+	+	+	Salarios ligados a habilidades escasas
IV. Pequeña burguesía	Profesionales por cuenta propia y técnicos; microempresarios con empleados directos	+	-	+/-	+	+/-	Utilidades
Va. Proletariado formal no manual	Técnicos y empleados de cuello blanco asalariados y con formación vocacional	-	-	-	-	+	Salarios sujetos a la regulación legal
Vb. Proletariado formal manual	Trabajadores asalariados calificados y no calificados con contratos de trabajo	-	-	-	-	+	Salarios sujetos a la regulación legal
VI. Proletariado informal	Trabajadores asalariados sin contrato, vendedores ambulantes y trabajadores familiares no remunerados.	-	-	-	-	-	Salarios no regulados, utilidades irregulares, compensación no monetaria

Fuente: Portes (2004)

Veinte años después, y gracias a las mejoras en las estadísticas laborales, Portes y Hoffman (2004) revisan y amplían su esquema de clases originalmente propuesto (Tabla 5). Mantienen la posición marxista de la definición de clase y continúan remarcando la particularidad esencial de las estructuras laborales de las sociedades latinoamericanas, toda vez que en ellas la población no ha sido incorporada íntegramente a relaciones de trabajo contractuales, razón por la cual predominan la informalidad laboral (Filgueira, 2001). El esquema de clases resultante yuxtapone criterios de las sociedades capitalistas avanzadas con la peculiaridad antes señalada del capitalismo periférico. Portes y Hoffman conservan los tres criterios definitorios del esquema original y agregan otros tres: a) control de capital y medios de producción, b) control de fuerza de trabajo impersonal y organizada burocráticamente, c) control de habilidades escasas de alto valor, d) control de habilidades subsidiarias, técnico-administrativas, e) Protección y regulación legal, y f) modo de remuneración. Como puede notarse, la principal novedad del esquema latinoamericano de Portes es la incorporación de criterios técnicos-rutinarios que permiten distinguir al trabajo subordinado según el valor de las actividades realizadas, sean éstas escasas o no en el mercado laboral. Siguiendo una escala Guttman, Portes y Hoffman definen siete grupos en seis clases.

El *bloque dominante* se compone de las tres primeras clases del esquema. I. Capitalistas (propietarios y socios administradores de empresas grandes y medianas), dueños directos del capital; II. Ejecutivos (gerentes y administradores de empresas grandes y medianas y de entidades públicas), manejan organizaciones importantes que controlan una vasta fuerza laboral burocráticamente organizada; y III. Trabajadores de élite (profesionales asalariados con formación universitaria en entidades públicas o empresas privadas grandes o medianas), su ventajosa posición se deriva de sus conocimientos escasos en el mercado que son requeridos por empresas privadas y entidades públicas. La remuneración que recibe este bloque supera ampliamente al promedio y asume la forma de utilidades para los capitalistas, salarios y bonos ligados al rendimiento de la organización para los ejecutivos y salarios equivalentes al valor de sus habilidades profesionales para los trabajadores de élite (Portes, 2004). Es a este bloque al que se le identifica como aquel que se apropia de la mayor

porción de la producción social. Es el grupo más beneficiado del mantenimiento del *statu quo*.

Un *bloque intermedio* se compone de las siguientes dos clases. IV. Pequeña burguesía (profesionales por cuenta propia, técnicos y microempresarios con empleados directos), caracterizada por la posesión de ciertos recursos monetarios, ciertas habilidades profesionales, técnicas o artesanales, y el empleo de un pequeño número de trabajadores directamente supervisados. Al igual que en el esquema original, esta clase desempeña la función de vincular al sector moderno capitalista con la masa de trabajadores informales. El *proletariado formal*, que corresponde a los trabajadores de la industria, servicios y agricultura protegidos por el derecho laboral existente y cobijados por los sistemas de seguridad social. Puede dividirse en un escalafón superior, Va. Proletariado formal no manual (técnicos y empleados de cuello blanco asalariados y con formación vocacional), y uno inferior, Vb. Proletariado formal manual (trabajadores asalariados calificados y no calificados con contratos de trabajo) (Portes, 2004). Este grupo es el que tradicionalmente abarca a las ‘nuevas clases medias’, es decir, a las clases de servicios. La mayor diferencia que ostentan respecto a la base de la estructura es la estabilidad laboral y la condición no manual de sus actividades. Distinguiéndose de la cima por el volumen de su capital y, principalmente, por el nivel de cualificación de sus ocupaciones.

Sólo el proletariado formal no manual integra el bloque intermedio, el proletariado formal manual conforma junto a la última clase el *bloque de clases subordinadas*. En los esquemas de clase de las sociedades avanzadas, como lo son las propuestas de Goldthorpe y Wright, el proletariado formal se considera la clase última de la estructura. Sin embargo, en países periféricos estas descripciones son insuficientes debido a la presencia de una amplia masa de trabajadores excluidos del sector moderno capitalista que participan en la economía mediante empleo no regulado y actividades de subsistencia directas. A este grupo, Portes y Hoffman lo denominan VI. Proletariado informal (trabajadores asalariados sin contrato, vendedores ambulantes y trabajadores familiares no remunerados) y constituyen la suma de los trabajadores por cuenta propia no cualificados, trabajadores familiares no pagados, servicio doméstico y trabajadores asalariados sin seguridad social (2004).

Es en el enfoque latinoamericano donde se puede apreciar con mayor claridad el paralelismo entre el proletariado informal y lo que ciertos autores denominan como 'precariado' (Standing, 2011) o simplemente, trabajo precario. La frontera última de la estructura de Portes está definida precisamente por las condiciones laborales, por la legitimidad y protección estatal que implica naturalmente la segregación o exclusión de un grupo. Pero este grupo, como bien argumentan los autores, no es ajeno a la dinámica económica de un país, más bien, tiene un rol funcional que desempeñar: la de garantizar mano de obra barata a las clases que se encuentran jerárquicamente por arriba de ellos. En otras palabras, no es un colectivo residual, sino funcional dentro del sistema productivo.

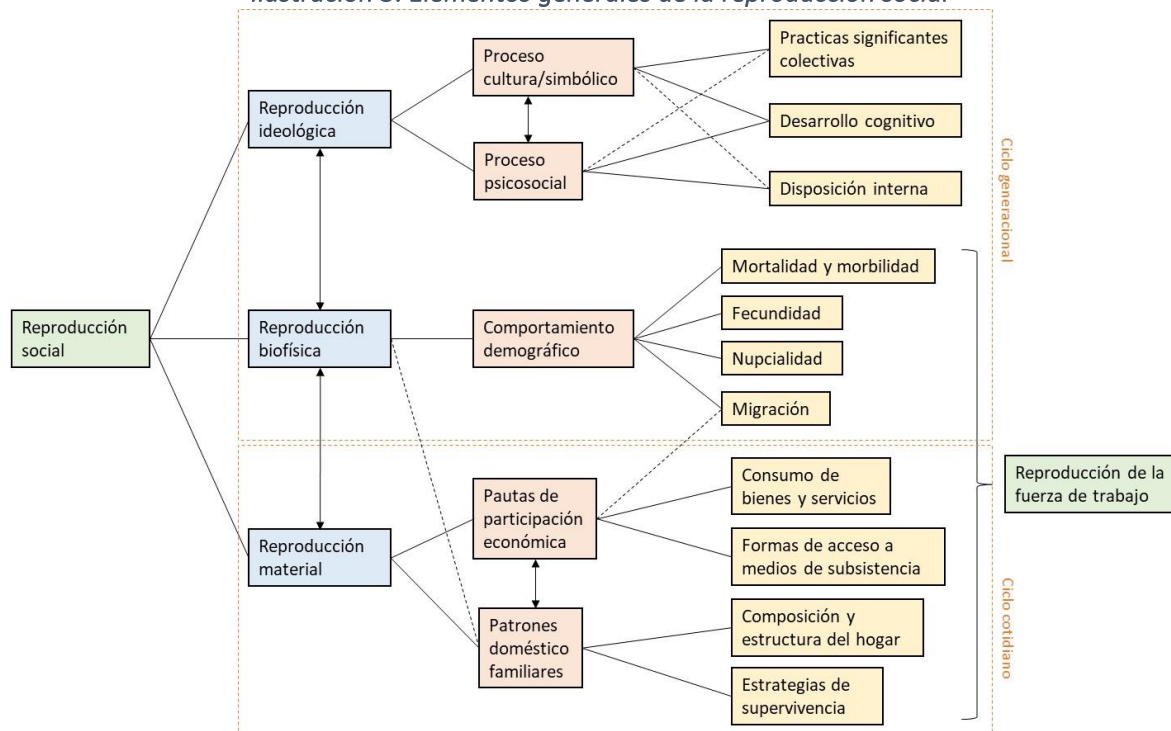
El proceso de reproducción social de la fuerza de trabajo

La sociedad capitalista, como cualquier otra, asegura su preservación mediante estructuras objetivas y subjetivas que fungen como mecanismos de construcción y reconstrucción social (Bourdieu, 2011b). La teoría de la reproducción social, en este sentido, funciona como un cuerpo conceptual que interrelaciona a la estructura de clases con el sistema demográfico. El proceso de reproducción social contempla elementos de regeneración biológicos y sociales que involucran cuestiones materiales y simbólicas presentes en las diferentes esferas de interacción humana. Suele distinguirse entre reproducción societal, como la preservación del sistema social como un todo, y la reproducción social, como la renovación recursiva de la vida activa de los sujetos, sean estos individuos o colectivos. El término de reproducción social articular distintas dimensiones y niveles de análisis para dar cuenta del cambio o permanencia de la realidad social, integrando tanto abordajes transversales como longitudinales, sean macro o micro sociales (Giddens, 1979a, 1987).

La teoría reproductiva (al igual que el análisis de clases sociales) se sostiene en el pensamiento estructuralista. Particularmente en la premisa de que los espacios de interacción social son estructurados mediante su reproducción iterativa en la vida cotidiana. De esta forma, la acción social de los actores está limitada, más no constreñida por la estructura. Las propiedades sistémicas son tanto medio como producto de las prácticas

sociales organizadas. Desde esta perspectiva, el proceso de reproducción social es, al mismo tiempo, un elemento estructurado y en estructuración, que remite respectivamente al orden y al cambio de la sociedad (Giddens, 1979a, 1987). Ahora bien, por sí mismo, el concepto de reproducción social no explica los procesos de conservación y transformación, sino que permite ordenar aquellos elementos sociales y demográficos que los explican.

Ilustración 3. Elementos generales de la reproducción social



Fuente: elaboración propia con base en Barsotti (1981), Torrado (1981) y Carolina Solís (2018).

La reproducción social, como proceso continuo, se puede dividir en un ciclo generacional y en un ciclo cotidiano (Barsotti, 1981), que obedecen a la temporalidad de cada evento. El momento generacional contempla dos esferas, a saber, la reproducción ideológica, que asegura la socialización del individuo en las prácticas culturales y lo dota de rasgos cognoscitivos y conductuales específicos; y la reproducción biofísica o poblacional, que asume la creación, supervivencia y desgaste de los agregados de individuos, es decir, su desenvolvimiento demográfico. Por su parte, el ciclo cotidiano, que inicia y finaliza diariamente, remite al mantenimiento de la existencia de las personas en dos espacios específicos de la interacción humana: el mercado de trabajo y el hogar. En la esfera laboral, la reproducción material ocurre en una dinámica de demanda de bienes y servicios de

subsistencia (consumo de supervivencia y consumo de identificación); y de oferta o venta de fuerza de trabajo propia. Mientras que, en la esfera doméstica, median condiciones y estrategias diferenciales de supervivencia familiar (Torrado, 1981).

Es esencial remarcar, pese a no ser el centro de atención de este proyecto, el nivel cultural y simbólico de la reproducción social, ya que es en esta dimensión que se dota de sentido al comportamiento humano, asignando roles y legitimando patrones colectivos. El *habitus* (término angular de la reproducción ideológica), entendido como la apropiación inconsciente de lo social por parte de los individuos, orienta las prácticas y percepciones de los sujetos a partir de sus condiciones objetivas (Bourdieu, 1987, 1988, 1998, 2007, 2011b). En este sentido, el propio concepto advierte de las determinaciones materiales que organizan los procesos de reproducción y refuerzan las desigualdades. Dicho esto, aunque los procesos culturales y psicosociales son fundamentales en la formación de opiniones, actitudes y conductas de los miembros de un grupo, la reproducción de la fuerza de trabajo, como factor productivo, abarca principalmente a la reproducción poblacional y material. Es decir, al proceso amplio de renovación de la energía individual y unitaria que permite a una persona y a un hogar subsistir y garantizar su existencia como parte de un grupo social.

El sistema demográfico, reiterando la mirada estructuralista, es un elemento estructurante y estructurado, que aparece como entorno condicionante y resultante de las prácticas sociales individuales que inciden en las transformaciones sociales. El vínculo teórico entre demografía y mercado de trabajo ocurre en tanto que la reproducción poblacional o biofísica involucra componentes específicos del comportamiento humano que aseguran la existencia objetiva de la fuerza de trabajo (Sakamoto & Powers, 2005). En principio se suelen observar: la mortalidad, la fecundidad, la nupcialidad y la migración, mediados por la estructura etaria y la distribución poblacional. La mortalidad como un proceso dinámico (Frenk, 1993; Frenk, Bobadilla, Stern, Frejka, & Lozano, 1991), está determinada individual y colectivamente. Así, por ejemplo, la pertenencia a una clase social supone situaciones de vida materiales y no materiales específicas y desiguales que devienen en un mayor o menor riesgo de enfermar y, eventualmente, morir (Behm, 1982, 1992).

La fecundidad, por su parte, se ve afectado por cuestiones socioeconómicas, culturales y ambientales únicamente mediante determinantes intermedias (Davis & Blake, 1967). Ciertos factores que condicionan la fecundidad ocurren independientemente de las acciones deliberadas de las personas, otros, en cambio, son susceptibles a circunstancias no biológicas relacionadas con la estructura social (Bongaarts, 1978). Por consiguiente, la ocupación, el estrato socioeconómico o el nivel educativo pueden, y de hecho inciden, sobre los niveles de fecundidad. La selección de pareja, o nupcialidad, tiene una especial relevancia en la reproducción social de la fuerza de trabajo y en el mantenimiento de las desigualdades. Aunque pueda parecer un comportamiento aleatorio, responde a una afinidad social que, en última instancia, garantiza que los recursos materiales y simbólicos se mantengan dentro de un mismo grupo a través de las generaciones (Mare & Schwartz, 2006; Solís, 2010), constituyéndose como uno de los principales mecanismos de diferenciación social (Blossfeld, 2009; Kalmijn, 1998; Mare, 1991; Smits, Ultee, & Lammers, 1999).

La migración también juega un papel particular en la reproducción de la fuerza de trabajo, en buena medida porque responde a la dinámica económica y, en consecuencia, guarda estrecha relación con el modo de producción y con la configuración de las estructuras ocupacionales (Harris, 2014; Robinson & Harris, 2000; Struna, 2013). Sin ánimos de ser exhaustivo sobre todo lo que la reproducción poblacional involucra, parece claro que el comportamiento demográfico es más que la métrica de un agregado de individuos, es parte esencial del proceso de regeneración de la fuerza de trabajo en tanto que determina y es determinada por la estructura social. Bajo esta perspectiva, tal y como lo expresan Oliveira y Salles, ‘el concepto de población se redefine como un conjunto de individuos involucrados en diferentes relaciones sociales de producción y reproducción’ (2007, p. 26). De esta premisa se deriva que personas sujetas a distintas realidades materiales experimentan procesos de reproducción poblacional diferentes.

Las condiciones materiales están determinadas por el modo de producción específico que organiza a la sociedad. La disposición general del capitalismo, sistema de organización social predominante, está dada por el intercambio de mercancías producidas de forma privada e independiente. El trabajo, definido como la acción creativa deliberada guiada por

el pensamiento conceptual, es la mercancía primordial dentro del esquema de relaciones de producción capitalista. A diferencia de otro tipo de mercancías, la fuerza de trabajo es particular, debido a su propiedad inalienable del ser humano y por su posibilidad única de crear valor por sí misma (Braverman, 1983). Su valía esta fundamentalmente dada por el tiempo de trabajo socialmente necesario para producir la suma de los medios de vida requeridos para el mantenimiento y regeneración del ser humano (Marx, 2000). La reposición de la energía es tanto cotidiana como generacional, e involucra tanto al individuo como a su unidad doméstica.

La reproducción social de la fuerza de trabajo se basa en el hecho de que la capacidad de trabajar es inseparable del sujeto, como lo es también el proceso de reposición de la energía requerida para ello. La renovación de la fuerza de trabajo consiste en la satisfacción de las necesidades básicas sin las cuales el trabajo es imposible de practicar. Los menesteres de una persona son tanto biológicos como determinados por la producción misma. En otras palabras, son, a la par, ‘naturales’ y resultantes del devenir sociohistórico. Por lo tanto, varían según el contexto cultural, moral y productivo de una sociedad. Inclusive, el volumen de las necesidades naturales llega a depender del escenario de lucha de clases, en la medida en que la organización política de un grupo social arranca al capital beneficios, mayormente salariales, que le permiten acceder a un mejor nivel de consumo de mercancías. Eventualmente, la institucionalización del consumo lo convierte en un elemento necesario para la reproducción de un grupo determinado, pasando a formar parte de la ‘moral histórica’ del *momentum* (Starosta & Caligaris, 2017) y encareciendo la mano de obra para los empleadores.

En general, en el capitalismo contemporáneo, el consumo de medios de subsistencia es primordialmente solventado por la venta de la propia fuerza de trabajo en el mercado laboral. De ahí que el salario sea la principal fuente de bienestar para la mayoría de las personas en la actualidad, salvo para los grandes propietarios que garantizan su existencia sobre todo a partir de ganancias por capital (Piketty, 2014, 2015). Es importante hacer hincapié en que el proceso de reproducción de la fuerza de trabajo, además de contemplar el desgaste físico y psicológico del trabajador y de su unidad familiar (Oliveira & Salles, 2007),

también abarca la formación de capacidades productivas específicas de la mano de obra. De ahí que la distinción entre trabajo manual-no manual, rutinario-no rutinario, o calificado y no calificado, supongan necesidades productivas diferentes a cubrir y, por lo tanto, procesos de reproducción material distintivos. Ya sea por razones objetivas o subjetivas, el ingreso laboral es desigual y su justificación social cambia según el grupo al cual se esté refiriendo.

Es imprescindible enmarcar la reproducción de la fuerza de trabajo en el contexto particular de heterogeneidad estructural de las sociedades periféricas. Pues este proceso de penetración y desarrollo desigual del capitalismo supone criterios de disimilitud que no están presentes en sociedades altamente industrializadas, diversificando las formas de integración y uso de la fuerza de trabajo (Oliveira & Salles, 2007). *Grosso modo*, la dualidad de las estructuras productivas se refiere a la presencia de un sector moderno y tecnificado que se superpone a un sector atrasado en donde dominan relaciones de trabajo precapitalistas. El resultado de este fenómeno específico es una estructura económica heterogénea que introduce una diferenciación creciente del mercado de trabajo y distingue dos procesos de acumulación de capital distintos (Nun, 1971; Prebisch, 2012). Por supuesto, todo ello termina incidiendo en las desiguales condiciones materiales de vida de la población.

En los países del mundo rico también existen fuertes desigualdades, sin embargo, éstas suelen atenuarse gracias a la presencia de un importante Estado de Bienestar que, mediante acciones concretas, interviene en el proceso de reproducción de la fuerza de trabajo (Esping-Andersen, 1990, 1996, 1999). En concreto, han sido especialmente importantes las medidas dispuestas a homogeneizar e institucionalizar las relaciones laborales. No obstante, en países en vías de industrialización, el Estado ha sido incapaz de solventar las carencias del mercado laboral, dejando a su suerte a la mayoría de las personas, quienes intentan cubrir sus necesidades de subsistencia mediante actividades no productivas en entornos poco valorizados por la economía. Es por ello por lo que la reproducción material de la fuerza de trabajo toma muy diversas formas en la región latinoamericana. Puntualmente, la existencia de relaciones precapitalistas o no capitalistas se observa en la ausencia del ‘salario indirecto’ (que es aquella parte no remunerada por los empleadores,

pero necesaria para la regeneración del individuo, que idealmente cubre el Estado de bienestar).

La ausencia del Estado y las deficiencias del mercado son finalmente cubiertas por los hogares, que aseguran su conservación mediante comportamientos, deliberados o no, destinados a conseguir los bienes materiales y no materiales necesarios para el sustento de sus integrantes (Torrado, 1978, 1981). En este sentido, el hogar constituye el principal vínculo de transmisión de ventajas y desventajas sociales entre generaciones. En última instancia, el hogar absorbe las insuficiencias del mercado y del Estado, asegurando la renovación de la energía laboral y la oferta de trabajo a un costo menor al de su valor real. Existe, en palabras simples, un subsidio desde la unidad doméstica. Sin ninguna duda, si el ingreso laboral realmente cubriese la totalidad de los costos de subsistencia de una unidad familiar, el salario habría de ser mayor al que efectivamente se paga. Respecto a la reproducción material, los hogares buscan garantizar que sus miembros puedan ofertar su fuerza de trabajo en el mercado laboral a cambio de un salario o ingreso de subsistencia. Mientras que, en cuanto a la reproducción poblacional, cada hogar despliega distintas estrategias de composición y estructura doméstica que aseguren su permanencia. (Crompton, 2006).

En cualquier caso, la heterogeneidad del sistema productivo vaticina la marginación de una parte substancial de la población trabajadora del sector moderno de la economía, asegurando con ello su exclusión de las relaciones laborales tradicionales. Usualmente, a este agregado se le denota simplemente como trabajo informal (Tokman, 1991). Este infra proletariado cumple las más de las veces la función del ejército de reserva industrial (Sweezy, 2007), halando a la baja el ingreso laboral y con ello el salario de subsistencia (Portes & Haller, 2004). Bajo el enfoque estructuralista, la informalidad laboral no es un residuo del proceso de modernización productiva, sino un elemento funcional que coexiste con el sector formal de la economía. Este argumento cuestiona aquellas perspectivas que reducen la informalidad a una elección individual y lo contraponen con el trabajo formal. Como si ambos sectores no pudiesen convivir de manera simbiótica dentro de un mismo marco de referencia.

La reproducción social se enlaza con la estructura de clases en la medida que la fuerza de trabajo no se regenera como el agregado de individuos, sino que lo hace como grupos interdependientes, como 'clases sociales'. Esta premisa sugiere que las diferentes dimensiones y estrategias de reproducción están moduladas por la posición de clase. De esta forma, la reproducción de la fuerza de trabajo se traduce como reproducción de la estructura de clases, en tanto que supone un proceso de selección social en donde se asegura la transmisión diferencial diaria y generacional del acceso y control de los beneficios socialmente producidos (Benería, 2019; Picchio, 2011). Las diferencias entre clases y el grado de heterogeneidad dentro de cada grupo vendría a ser consecuencia directa del tipo de inserción característica de cada clivaje social en la estructura productiva.

Este marco teórico incita a pensar sobre distintas premisas a propósito de la composición de la estructura de clases y sus desigualdades sociodemográficas y sociolaborales. En primer lugar, advierte que la forma de la estructura de clases es el resultado de la interacción entre cambios poblacionales y transformaciones económicas. Desfases entre la presión demográfica y las capacidades del mercado, que no sean atendidas por el Estado y rebasen las posibilidades de los hogares, resultarán en el engrosamiento de la base de la estructura. En países industrializados esto repercute sobre el tamaño del ejército de reserva industrial tradicionalmente concebido (Sweezy, 2007); mientras que, en países con estructuras productivas heterogéneas, supone tanto el aumento del desempleo como el crecimiento de la economía informal. Esto ocurre de manera simultánea a la clausura de las clases dominantes, que, al estar insertas en una lógica de reproducción material particular, menos dependiente de la oferta de trabajo individual, se beneficia de la precarización del bloque subordinado.

En segundo lugar, sugiere que el perfil sociodemográfico de las clases sociales está definido por los requerimientos específicos de la fuerza de trabajo que establece el modo de producción dominante. En términos abstractos, cada sistema de ordenamiento económico tiene sus propias leyes demográficas (Marx, 2000). No obstante, la dinámica poblacional está mediada, al mismo tiempo, por distintos procesos de estructuración social. En donde la clase es tan sólo uno de ellos. Es fundamental no perder de vista las determinantes sexuales,

etarias, étnico-raciales y de más divisiones que ordenan el comportamiento demográfico. Lo anterior, con el objetivo de no asignarle a la clase una incidencia mayor a la que realmente tiene. En todo caso, las descripciones sociodemográficas y domésticas de la estructura de clase expresan las condiciones generales en las que tiene lugar el proceso de reproducción de la fuerza de trabajo.

Finalmente, para analizar las desigualdades sociolaborales inter e intraclases sociales, hay que centrarse en el proceso de reproducción material de la fuerza de trabajo. El marco teórico sostiene que existen inscripciones antagónicas y diferenciadas en el proceso productivo que dependen, en última instancia, de la posesión de capital de los individuos. Pero que, además, en países del mundo pobre, juega un papel determinante la dualidad institucional del mercado laboral. En este sentido, se puede deducir que: a) la desigualdad es jerárquica y obedece al control de los distintos tipos de capital; b) el vínculo entre la estructura de clases y las condiciones sociolaborales está mediado por la heterogeneidad estructural; c) las clases típicas del capitalismo industrializado se desenvuelven en un entramado de relaciones laborales institucionalizadas, mientras que aquellas específicas del contexto periférico lo hacen en un espacio marginal; y d) la estandarización de las relaciones de trabajo se traduce en una menor desigualdad sociolaboral dentro de las clases sociales, mientras que la flexibilización laboral implica una mayor desigualdad interna.

Conclusiones

El objetivo central de este capítulo ha sido el de establecer el marco teórico que fundamentará el análisis empírico posterior. En otras palabras, las ideas básicas a partir de las cuales se interpreta la realidad emergente observada mediante la información estadística. Se apeló a dos importantes teorías sociológicas, por un lado, la teoría de clases sociales y, por el otro, la teoría de la reproducción social. Del primer cuerpo teórico se aprovecharon particularmente los conceptos de ‘clase social’ y ‘estructura de clases’. De esta forma, el presente estudio adopta explícitamente una aproximación sociológica o relacional, descartando así acercamientos subjetivos o meramente estadísticos de estratificación social.

Respecto a los enfoques analíticos estudiados, se revisaron los dos más importantes, a saber, el abordaje weberiano y el marxiano. El proyecto recoge la propuesta neomarxista, sin embargo, aprovecha también las contribuciones neoweberianas. De la primera perspectiva se tomaron las denominaciones de cada grupo y su sentido relacional dentro de una lógica de explotación capitalista, mientras que de la posición weberiana se aprovechó sobre todo su acercamiento y definición técnica de las clases sociales y de servicios. Se examinó adicionalmente un modelo teórico adaptado para América Latina, que advierte sobre la especificidad del sistema productivo en países periféricos o semi industrializados, como lo es el caso mexicano. Cada propuesta, con su respectivo esquema operativo ha sido analizada con el objetivo concreto de construir un mapa de clases propio para esta investigación. Labor que será puntualmente presentada en el capítulo siguiente.

El segundo cuerpo teórico abordado fue el referente al proceso de reproducción social, de donde se ocuparon aquellos conceptos que intervienen en la reposición de la fuerza de trabajo. Esta teoría es especialmente importante, pues ordena la exposición e interrelaciona a la estructura de clases con el sistema demográfico y el mercado de trabajo. En resumen, el proceso de reproducción social de la fuerza de trabajo se dividió en tres componentes: la reproducción ideológica, la reproducción poblacional y la reproducción material. La socialización cultural, aunque importante, trasciende los límites de este proyecto, de tal forma que se optó por prestar mayor atención sobre los procesos de reproducción poblacional y reproducción material. El primero de estos elementos asiste a la comprensión narrativa y descriptiva de la estructura de clases, mientras que el segundo es el eje central de la identificación de desigualdades inter e intraclases sociales. Hacia el final del capítulo, se expusieron las premisas fundamentales que ayudan a construir el sistema de hipótesis. En concreto, se sostiene que existe una compleja dinámica entre el comportamiento demográfico, la estructura productiva y el mercado de trabajo, que dan forma específica a la estructura de clases en una sociedad semi industrializada.

Capítulo II. Estrategia teórico-metodológica

Introducción

El objetivo de este capítulo es elaborar un esquema de clases original que aproveche las contribuciones teóricas y metodológicas de las corrientes neoweberiana y neomarxista. La primera parte de este apartado expone la construcción de la tipología de clases y describe las dimensiones teóricas que fundamentan los criterios de diferenciación empírica. En términos técnicos el proceso se divide en tres etapas: primero, se identifican las variables brutas o ítems dentro de la encuesta; segundo se elaboran las variables intermedias, mediante la recodificación o renombramiento de los ítems existentes; y, por último, a partir de las variables intermedias, se define la variable de clase, es decir, se operacionaliza la estructura de clases sociales. Por supuesto, el procedimiento técnico de medición es más que nada una nota metodológica, ya que la elaboración del esquema de clases no inicia por la detección de variables brutas, sino por la reflexión abstracta de las dimensiones que permiten determinar la posición social de los individuos. Tarea afrontada en el capítulo previo.

Para facilitar la exposición del esquema, se lleva a cabo un ejercicio de ejemplificación de cada clase social. Lo anterior tiene la intención de ayudar a identificar qué tipo de actividades corresponden a cada grupo. Sobre ello debe señalarse que, si bien esta propuesta se adapta a una estrategia cuantitativa, no hay razón alguna para que no pueda ser adecuada y aplicada en un enfoque cualitativo. Asimismo, aunque se optó por definir individualmente a la clase, este mismo esquema puede utilizarse para designar la clase de las personas a partir del hogar. A fin de cuentas, el esquema final no se limita a la forma específica en la que aquí se opera. Hacia el final del capítulo se atienden estas y otras cuestiones. Puntualmente, se lleva a cabo una revisión crítica de la fuente de información y se advierten de ciertas limitaciones que condicionan la interpretación de los resultados empíricos. Finalmente, se presentan las técnicas de análisis estadístico que se emplearán en los capítulos siguientes. En conjunto, este capítulo debe dar solvencia sobre las decisiones metodológicas adoptadas.

Definición de clase y operacionalización empírica

Parece un absurdo que Marx nunca haya ofrecido entre sus escritos una definición precisa del concepto de clase. Su último manuscrito se detiene justamente en la pregunta ¿Qué es una clase social? (2000). Únicamente mediante la interpretación de sus textos es posible dar respuesta a esta pregunta y a la subsiguiente ¿Cómo distribuir a los sujetos en una estructura de clases? Que es lo mismo que cuestionarse ¿Qué criterios deben tomarse para definir a una clase social? En lo que respecta a Weber, definió la clase como un grupo de personas que mantienen un mismo conjunto de condiciones de mercado que les brinda un nivel más o menos similar de oportunidades de vida (1964, p. 242). Aparentemente su definición es más simple de seguir, pero el creciente dinamismo de las sociedades contemporáneas obliga a regresar a la misma pregunta ¿Qué condiciones de mercado explican las oportunidades de vida? Esta pregunta, por cierto, se complejiza en entornos en donde el capitalismo no ha terminado de penetrar plenamente.

Es preciso identificar el menor número de criterios necesarios que permitan observar empíricamente a una clase social, de tal forma que el concepto siga fungiendo como una herramienta teórica y práctica para el análisis de la sociedad. Este es el principal problema para resolver al proponer un esquema de clases. Posteriormente hay otros inconvenientes, como las características de la fuente de información a utilizar, la comparabilidad o replicabilidad de los ítems dentro de las encuestas, o la fiabilidad y validez de una pregunta para representar a una u otra dimensión analítica. Pero estos son problemas operativos menores si se comparan con la tarea de dotar de robustez teórica una propuesta esquemática. Asumiendo esta complejidad, el presente apartado detalla puntualmente en qué consiste la estrategia propuesta, cómo se construyó paso por paso el esquema de clases utilizado y qué fortalezas y limitaciones tiene respecto a otras alternativas.

Debe señalarse que esta proposición retoma como principales referentes los esquemas de Erik Olin Wright y Alejandro Portes. En menor medida se dialoga con la propuesta de John Goldthorpe, aunque se reconocen e implementan algunas de sus virtudes.

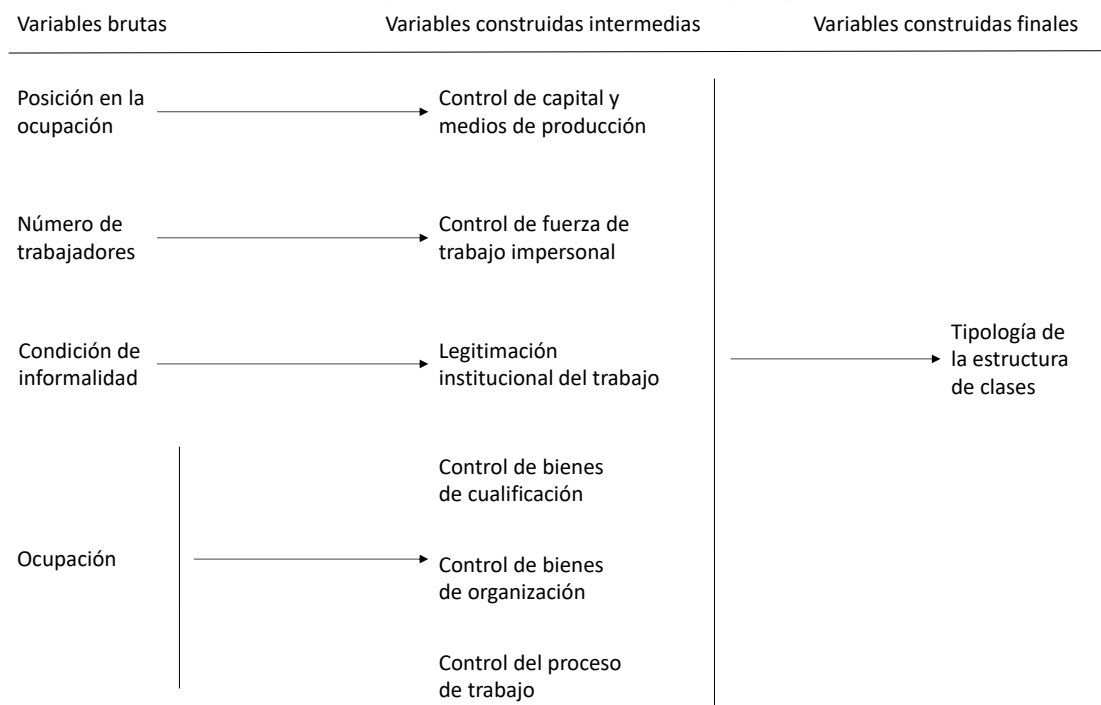
La aplicabilidad última del esquema propuesto se encuentra limitado, en todo caso, por la calidad de la información disponible y por las características de la fuente de información. En este sentido, si bien la propuesta es perfectible, intenta aprovechar al máximo los recursos estadísticos disponibles, optando siempre por la simplicidad y la replicabilidad. Habría sido interesante proponer qué tipos de ítems se requerirían en una encuesta para lograr afinar la medición de la estructura de clases presentada, pero esta tarea habría sido infructuosa. Tal vez, más adelante, esta cuestión podría tratarse como parte de un estudio metodológico sobre la creación de cuestionarios. Quien esté interesado en este aspecto en particular, puede acudir al estudio clásico de E. O. Wright (2015a) en donde vincula una a una las preguntas de su propio instrumento con las dimensiones intermedias a partir de las cuales él construye su tipología de clases.

Es necesario tomar una decisión inicial concerniente a la unidad de registro. Como ya se ha hecho mención, existen dos formas clásicas de observar a la clase, mediante el hogar o directamente a través del individuo. Optar por una u otra estrategia implica un tratamiento distinto de las variables brutas o inputs requeridos para la construcción de las variables intermedias que definirán a la estructura de clase. Por un lado, el *enfoque conjunto* establece que la unidad de observación debe ser el hogar, por lo que a todos los integrantes de una misma unidad familiar se les asigna la misma clase que la determinada para el referente económico del hogar. Esta opción trae consigo una subsecuente decisión, la de establecer cuál será el criterio por el que se define al referente familiar. Usualmente se opta por seleccionar como referente al jefe (varón) de familia o, en el caso de que ambos cónyuges participen activamente en el mercado laboral, por la actividad desempeñada de mayor peso económico en el hogar.

En contraste, el *enfoque individual* sostiene que cada miembro del hogar puede pertenecer a una clase distinta según las características de su ocupación económica (Videgain, 2003). Ello da como resultado que en una misma familia puedan existir tensiones de clase provenientes de las distintas experiencias de inserción económica de sus miembros. Consecuentemente, el primer enfoque supone que la clase se homogeniza en los hogares, mientras que el segundo asume que la agencia económica de cada sujeto se hace presente

en el hogar. Este proyecto opta por una estrategia individual, ya que observa las relaciones laborales individuales de la población ocupada y sus condiciones sociolaborales. No obstante, se reitera que el esquema propuesto no se limita a la asignación individual, y bien podría adecuarse al enfoque colectivo.

Ilustración 4. Etapas de la construcción de la tipología de clases



Fuente: elaboración propia

El mapa de clases adoptado en este trabajo se logra a partir de seis dimensiones (variables intermedias) operacionalizadas mediante cuatro variables brutas (ítems) contempladas en la encuesta. El primer ítem utilizado es la posición en la ocupación, que clasifica a la población ocupada en empleadores, trabajadores por cuenta propia, trabajadores subordinados y remunerados, y trabajadores sin pago. Esta variable se transforma en la dimensión de control de capital y medios de producción, que reagrupa a la población en tres grupos: quienes poseen capital y controlan fuerza de trabajo; quienes poseen capital para trabajar para sí, pero no controlan fuerza de trabajo; y quienes no poseen capital ni controlan fuerza de trabajo. Esta división básica es la misma que utiliza el esquema original de E. O. Wright.

El segundo ítem es el número total de trabajadores empleados (no confundir con el tamaño de la unidad económica, que considera al total de integrantes en un negocio). Este

ítem conforma la variable intermedia de control de fuerza de trabajo impersonal y se aplica únicamente a quienes poseen capital y controlan fuerza de trabajo, es decir, a los empleadores. Este criterio se toma tanto de la propuesta de Wright como de la de Portes y Goldthorpe, y ayuda a dividir a los empleadores en alta burguesía y baja burguesía.

El tercer ítem es la clasificación de empleos formales e informales a través del acceso o no a una institución de salud, que se convierte en la dimensión de legitimidad institucional del trabajo. Este elemento únicamente lo considera Portes para los esquemas de clase latinoamericanos y ayuda a diferenciar entre el proletariado formal y el informal. El epíteto ‘institucional’ alude a lo que el propio Estado reconoce como trabajo integrado y protegido por el marco jurídico. Su función es delimitar a la población dentro en el sector moderno.

La cuarta variable bruta es la ocupación, misma que permite construir las últimas tres variables intermedias: control de bienes de cualificación, que distingue a las ocupaciones por nivel de calificación; control de bienes de organización, que diferencia a las posiciones directivas de las no directivas; y control del proceso de trabajo, que agrupa a la población ocupada por actividades manuales y mentales (o no manuales). Con ligeras diferencias, estas últimas variables intermedias se encuentran presentes tanto en Goldthorpe como en los enfoques neomarxistas.

Dimensiones intermedias en la asignación de clase

Control de capital y medios de producción. La posesión diferencial de bienes y medios de producción permite identificar a las dos principales clases del sistema capitalista, a saber, a los obreros, que no poseen medios de producción y deben vender su propia fuerza de trabajo en el mercado; y a los capitalistas, quienes controlan grandes cantidades de capital y pueden contratar mano de obra que utilice sus medios de producción sin la necesidad de trabajar por ellos mismos. Bajo esta lógica, la propiedad es la base de la explotación capitalista, pues permite despojar a unos de su fuerza de trabajo en beneficio de otros. Esta distinción básica, sin embargo, no abarca la totalidad de posiciones de clase en la actualidad.

Hay que añadir a un tercer grupo, a la pequeña burguesía (trabajadores por cuenta propia), que posee suficiente capital para reproducirse a sí misma, pero tiene fuertes

limitaciones para contratar asalariados (Portes, 1985, 2004; Wright, 2015a). Esta variable intermedia prevé posiciones ideales de interés respecto a la posesión de capital. Es importante señalar que el ítem que ayuda a construir esta dimensión es una aproximación perfectible a la posesión de capital. La encuesta no permite profundizar a propósito de las relaciones de propiedad y explotación, para ello serían necesarias otras preguntas que además de identificar capital, permitiesen catalogarlo por tipo y volumen. Aun así, esta es una excelente aproximación a las relaciones respecto a la propiedad.

Control de fuerza de trabajo impersonal. Entre quienes controlan capital y fuerza de trabajo ajena, es decir, los empleadores, pueden diferenciarse a dos grupos básicos a partir del volumen de medios de producción poseídos: a la burguesía y a los pequeños empleadores. La diferencia entre ambos es crucial, pues separa a los propietarios de élite con una considerable influencia dentro del sistema de aquellos emprendedores que dependen totalmente de su propiedad invertida en un negocio particular. Debido a que no es posible establecer el volumen de capital de una persona mediante la encuesta, es preciso aproximarse a esta dimensión a partir del tamaño de la empresa o el número total de trabajadores empleados. Ninguna de estas variables mide verdaderamente la magnitud del capital controlado por cada empleador, pero sí brindan un acercamiento más o menos preciso a esta dimensión.

En general, para separar a ambos subgrupos se adoptan medidas arbitrarias, seleccionando un número de empleados que identifica hacia abajo a los pequeños empleadores y hacia arriba a los capitalistas (Portes, 2004; Wright, 2015a). En este proyecto se optó por utilizar una medida de posición estadística para dividir a la población de empleadores. Se seleccionó el ítem de total de trabajadores y se eligió al tercer cuartil como valor discriminante. De esta forma, el 75 por ciento de los empleadores por debajo de este valor son catalogados como pequeños empleadores y el 25 por ciento por encima son definidos como burguesía. Si bien esta solución no está exenta de crítica, supone una ventaja respecto a la decisión tradicional, ya que, aunque no deja de ser arbitrario el corte, al utilizar un criterio estadístico es el propio contexto económico el que define el tamaño de los altos

y bajos empleadores. Puede debatirse entonces dónde está el punto de corte ideal, pero no que éste carezca de sentido estadístico.

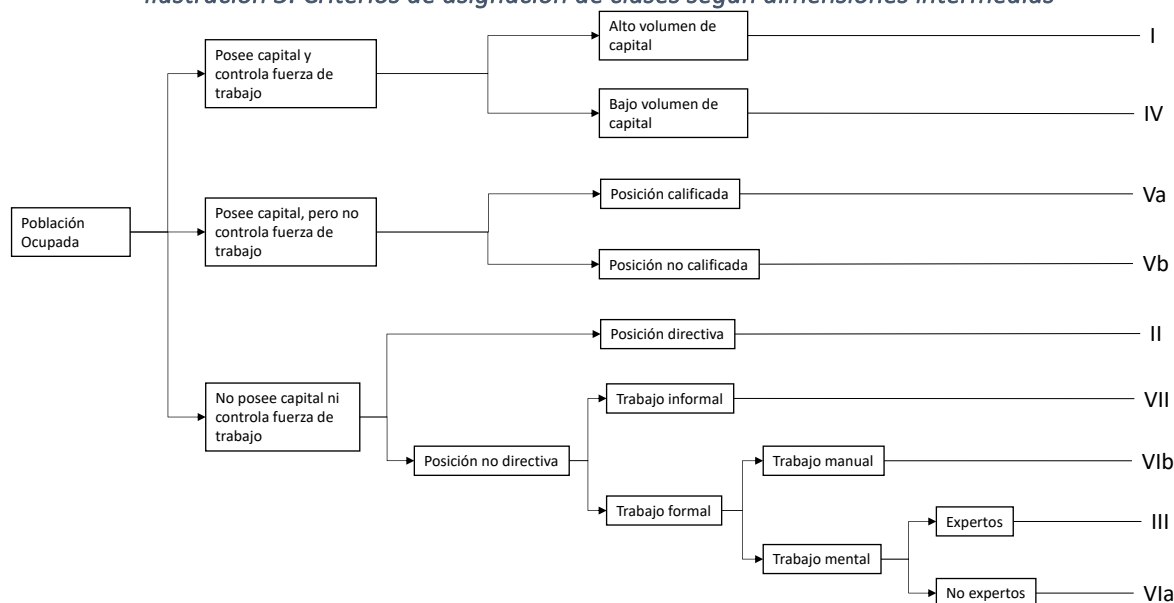
Control de bienes de organización. La dimensión se refiere al control efectivo sobre la organización que posé un sujeto dentro de su unidad económica. Si bien alude a la noción marxista de dominación (Wright, 2015a), se puede entender también como la cesión de autoridad producto de la confianza específica que existe en la relación laboral entre el actor empleador y la clase de servicios (Goldthorpe, 1982). En cualquier caso, la variable intermedia en cuestión ayuda a identificar a la clase de ejecutivos. Este grupo abarca a todos los trabajadores subordinados en posiciones directivas que están implicados en las decisiones que se toman dentro del espacio de trabajo y que mantienen autoridad efectiva sobre trabajadores de menor nivel. La variable bruta que permite elaborar esta distinción es la ocupación, específicamente, a partir del catálogo de ocupaciones que utiliza la oficina de estadística nacional.

Esta dimensión excluye del grupo de ejecutivos a los trabajadores en posiciones supervisoras, por considerarse que cuentan con bienes de organización marginales. Además, los supervisores, aunque reducidos en número respecto al total de trabajadores subordinados, tienen una considerable pluralidad. Puede tratarse de supervisores de actividades no rutinarias-no manuales altamente calificadas o de supervisores directos que vigilan las labores manuales en actividades agrícolas, es decir, capataces. Este problema se resuelve con la siguiente dimensión, que considera la credencialización de la ocupación. Es necesario señalar que la clase de ejecutivos no distingue entre formales e informales. Para el resto de las clases obtenidas a partir de los trabajadores subordinados sí se hace esta distinción. En suma, esta dimensión divide a los asalariados en dos grupos, aquellos con una posición directiva y quienes no cuentan con una posición directiva.

Control de bienes de cualificación. Operar las credenciales dentro del mercado de trabajo no es una cuestión menor y requiere especial cuidado. La opción sencilla es utilizar el nivel académico, es decir, la certificación escolar. Pero esto tiene tres problemas principales: en primer lugar, utilizar la escolaridad para definir a la clase hace que no se pueda

utilizar este elemento como covariable para observar las desigualdades dentro de cada clase. Lo que es una fuerte limitante, a sabiendas que la educación y la clase, sin ser lo mismo, están fuertemente imbricadas. En segundo lugar, construir una variable de certificación escolar requeriría prever la devaluación en el tiempo de los títulos académicos. Ya que el momento en el que se inserta una persona en el mercado laboral es contingente respecto a la oferta y demanda de una cualificación específica. En tercer lugar, poseer una credencial escolar sólo se constituye en una relación de dominio y explotación en la medida en que se combine con una ocupación que emplee o exija dicho título (Wright, 2015a). Al final, al igual que otros tipos de capital, el capital humano sólo tiene peso en la medida en que se puede disponer de él dentro de un campo específico. Por tales motivos, una primera decisión al respecto fue no hacer uso de la variable escolaridad para construir el esquema de clases.

Ilustración 5. Criterios de asignación de clases según dimensiones intermedias



Fuente: elaboración propia.

En su lugar se decidió asignarle un nivel de cualificación a cada ocupación catalogada. De esta forma se obtienen tres categorías generales: expertos de alta cualificación, trabajadores cualificados y trabajadores no cualificados. Esta dimensión ayuda a dividir a dos de los grupos generales obtenidos de la primera variable intermedia. Por un lado, los trabajadores por cuenta propia, que poseen suficiente capital para trabajar para sí pero no para controlar fuerza de trabajo, se separan en empleados cualificados y no cualificados. Los primeros

constituyen a la pequeña burguesía especializada (que junto a los pequeños empleadores conforman a la pequeña burguesía tradicional); y los segundos conforman al subproletariado independiente. Esta última clase, al igual que el proletariado informal es específico de los contextos periféricos de economías productivas heterogéneas. Portes incluye dentro del proletariado informal al proletariado independiente, que, si bien tienen similitudes, se decidió asignarles una clase específica en esta propuesta por su condición de no subordinación. Por el otro lado, a los trabajadores formales subordinados no directivos, se les divide en trabajadores expertos y no expertos. Los primeros dan forma a la clase de trabajadores de élite, mientras que los segundos son la masa proletaria formal. Ésta aún no se distingue como clase, para ello debe utilizarse la siguiente dimensión, que los dividirá en dos grupos según su condición de trabajo manual y no manual.

Control del proceso de trabajo. Esta dimensión es la más simple y recurrida de todas y se encuentra presente en prácticamente todos los esquemas de clase, pues es la forma tradicional de identificar al proletariado industrial de la ‘nueva clase media’. En otras palabras, a los empleados de ‘cuello blanco’ de los de ‘cuello azul’. Aunque puede cuestionarse la ambigüedad de esta distinción sobre ciertas ocupaciones específicas, hasta el día de hoy ha demostrado ser un criterio eficiente mediante el cual dividir a la población ocupada. En esencia, esta variable es una aproximación al control cognitivo de un sujeto sobre el proceso de producción (Poulantzas, 1975, 1997; Wright, 2015a). A partir de esta dimensión se diferencian dos clases: el proletariado formal no manual y el proletariado formal manual. Como se deja ver, la distinción sociológica convencional es suficiente para asignarle un nombre a estas clases sociales.

Finalmente, la última dimensión, *legitimación institucional del trabajo*, ayuda a distinguir entre el proletariado formal y el proletariado informal (Portes, 1985, 2004). Si bien es una variable sencilla de operar y aún más de entender, tiene tras de sí una fuerte carga teórica. Aunque bien podría haberse construido una variable intermedia para ubicar lo mejor posible al trabajo informal, tiene más sentido, en términos de legitimidad institucional, que sea la propia autoridad gubernamental la que establezca el criterio definitorio de qué considera trabajo formal y trabajo informal. Muy difícilmente se puede construir una

dimensión que refleje mejor el peso normativo del Estado. Ahora bien, la clase del proletariado informal es bastante amplia y heterogénea, y podría pensarse que sería razonable dividirla en grupos de significado más pequeños. Pero al hacerlo, esta clase pierde sentido como grupo excluido de las relaciones laborales tradicionales y a la cual se recurre para obtener mano de obra de bajo coste. Son, valga el oxímoron, una suerte de ejército de reserva industrial activo.

Delimitación teórica y descripción de las clases sociales

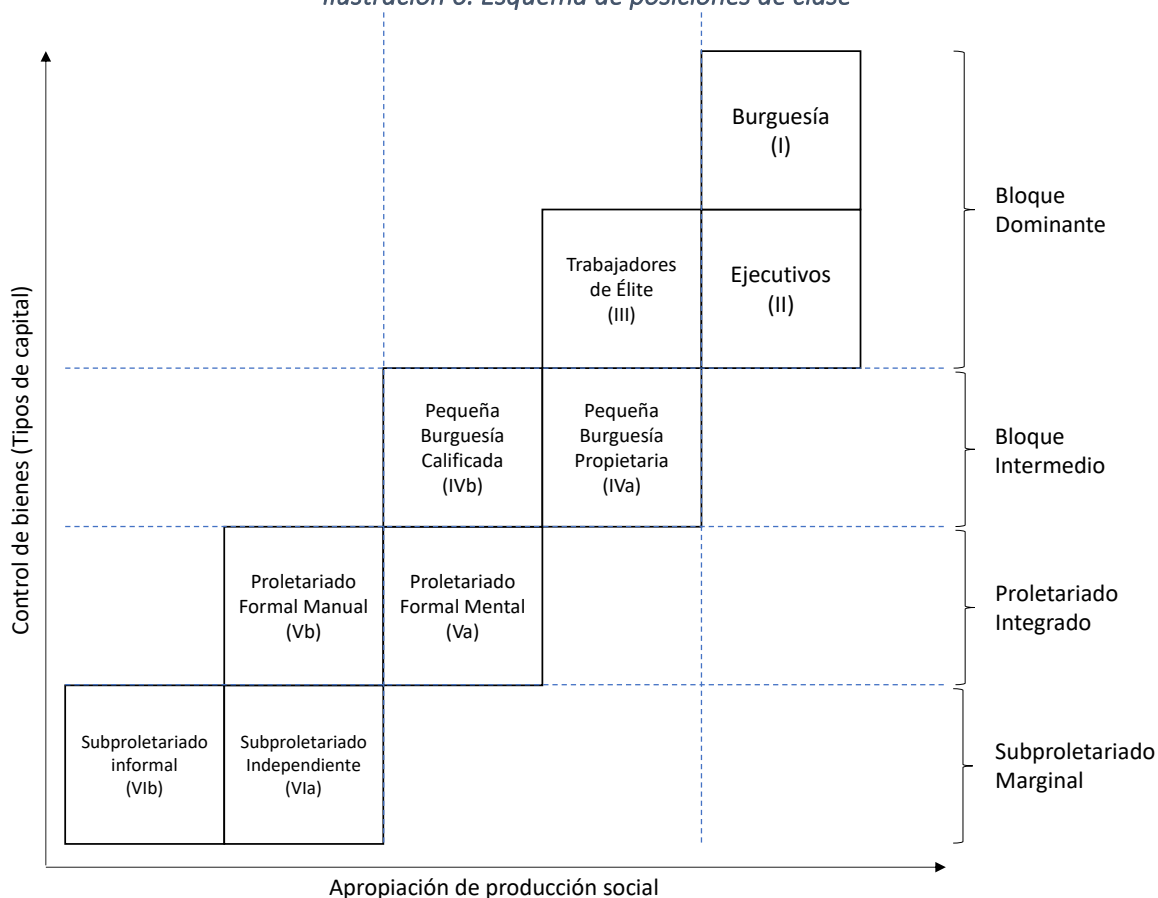
Los criterios de demarcación utilizados dan como resultado un esquema de nueve clases sociales y cuatro macroclases. Cada clase toma una posición dentro del mapa según su dominio sobre los distintos tipos de capital, lo que le proporciona un lugar diferencial a partir del cual apropiarse de los beneficios socialmente producidos. Ubicar espacialmente a las clases sociales a partir de múltiples dimensiones permite visualizar mejor la distancia relativa entre los grupos y, en consecuencia, desarrollar un sistema hipotético-deductivo que dé cuenta de condiciones sociodemográficas, laborales, conductuales, políticas y económicas.

El bloque dominante de clases se conforma de los tres primeros grupos. La burguesía o clase capitalista (clase I) está integrada por los empleados propietarios que emplean mayor volumen de fuerza de trabajo ajena. Este grupo está sobreestimado, debido a que su parte baja posiblemente se asemeja más a la categoría de pequeños empleadores que a la de grandes capitalistas. Cualquier estrategia encaminada a atender esta cuestión reduce drásticamente el tamaño de este grupo, ya que el instrumento de captura no logra recuperar información de la élite minoritaria, siendo muy sensible a cualquier modificación. Las siguientes dos clases forman parte del grupo de trabajadores subordinados de alto nivel. La clase de ejecutivos (clase II) se delimita empíricamente como los directivos de empresas privadas o públicas que, por definición, están altamente calificados. Asimismo, los trabajadores de élite (clase III) son todos los profesionales asalariados formalizados que, una vez más, se asume que cuentan con una certificación escolar de nivel superior.

Las clases intermedias o pequeña burguesía tradicional está conformada por las siguientes dos clases sociales. La pequeña burguesía propietaria (clase IVa) son básicamente

todos los microempresarios formales e informales. Mientras que la pequeña burguesía especializada (clase IVb) se integra de todos los trabajadores independientes calificados, desde técnicos hasta profesionistas por cuenta propia. El término ‘clases intermedias’ puede tergiversarse por lo que a comúnmente se le denominan ‘clases medias’. Sin embargo, esta igualación no es correcta. Si bien la noción de ‘clases medias’ surge coloquialmente para dar nombre a un grupo creciente de trabajadores subordinados no manuales, su tamaño y pluralidad hacen imposible identificar a este conjunto como una sola clase social. Para este proyecto se optó por prescindir del término de ‘clases medias’, que a fin de cuentas resulta muy poco clarificador. De esta forma, lo que comúnmente se entiende por ‘clases medias’ queda en realidad distribuido entre las clases III y Va. Mientras que lo que aquí se denomina bloque intermedio o pequeña burguesía, está integrado por personas con capital propio que les permite prescindir de una relación de subordinación.

Ilustración 6. Esquema de posiciones de clase



Fuente: elaboración propia.

Los siguientes cuatro grupos definen a las clases subalternas, que son básicamente las clases trabajadoras. Dadas las condiciones de heterogeneidad estructural que predominan en la economía mexicana y latinoamericana es necesario, y pertinente, dividir a este gran bloque en dos macroclases. El primero, el proletariado integrado, está conformado por el proletariado formal no manual (clase Va) y por el proletariado formal manual (Vb). En ambos casos se trata de trabajadores que participan en relaciones laborales reguladas por las normas legales existentes, lo que les brinda una posición estable frente al Estado a partir de la cual pueden defender las conquistas sociales históricamente logradas. Las clases que conforman este bloque se diferencian únicamente por la condición de trabajo no manual o manual. Esta frontera no es menor, y en realidad puede significar una brecha más importante de lo que a primera vista se deja ver. En gran medida debido a que se espera que ideológicamente los trabajadores no manuales marquen su distancia de los trabajadores manuales, queriendo asemejarse en conductas y prácticas cotidianas a las clases intermedias.

Finalmente, el segundo bloque subalterno, el subproletariado marginal, abarca al subproletariado independiente (clase VIa) y al subproletariado informal (clase VIb). A diferencia del grupo anterior, se trata de trabajadores excluidos de las relaciones laborales formales, que sobreviven al margen del trabajo regulado y tienen actividades de subsistencia con un alto grado de incertidumbre. En algunos esquemas a estas dos últimas clases se les junta en un solo grupo (Portes, 2004), en otros se les divide en función de su condición agropecuaria (Solís & Boado, 2016). En el esquema aquí propuesto se decidió mantenerlos separados, diferenciándolos únicamente por su condición de subordinación. Aunque este bloque puede ser conceptualmente heterogéneo, en general se compone de actividades manuales de baja o nula calificación. La función estructural de esta última macroclase es garantizar la existencia de mano de obra de bajo costo, aspecto que beneficia a los bloques dominante e intermedio de la estructura y afecta a las clases proletarias, pues devalúa su posición en el mapa de clases al competir directamente con este grupo en el reparto de beneficios socialmente producidos.

Dicho lo anterior y con el fin de aclarar los límites de cada clase, vale la pena describirlas de forma coloquial, de tal forma que cualquiera pueda ser capaz de identificar la pertenencia de clase de un individuo. En la burguesía o clase capitalista se encuentran los propietarios de grandes y medianas empresas, dueños de uno o más negocios formales que utilizan mano de obra intensiva. No necesitan trabajar, disponen de un gran volumen de capital y obtienen la mayor parte de sus medios de manutención mediante utilidades o ganancias que deja su propio negocio, por lo que no depende de un ingreso laboral. El ejemplo típico son los millonarios, pero también abarca a los grandes terratenientes o empresarios locales con grandes herencias familiares.

La clase de ejecutivos está integrada por gerentes y administradores de empresas grandes y medianas, directivos de entidades públicas y, en ciertos casos, presidentes de importantes organizaciones civiles. Son quienes encabezan los organigramas y forman parte de sus mesas directivas. Acumulan un gran volumen de capital, mayormente proveniente de salarios y bonos vinculados a la productividad de sus organizaciones. Los trabajadores de élite son profesionistas asalariados con formación universitaria ocupados en entidades grandes y medianas. Sus ingresos dependen de la valorización de sus habilidades en el mercado. No les basta con tener un grado universitario o superior, también deben de poder ejercer su título en el mercado laboral. Estas tres primeras clases componen la macroclase dominante y mantienen una posición privilegiada respecto al capital económico, los bienes de organización o el capital cultural. Son, por su gran influencia, quienes dictan, en gran medida, consciente o inconscientemente, el rumbo que toma la sociedad.

La pequeña burguesía propietaria son los microempresarios con empleados directos, que pueden o no trabajar para sí mismos y pueden o no tener un negocio físico formalizado. Cuentan con un volumen limitado de capital, obtienen su sustento mediante utilidades que deja su propia empresa, pero dependen enteramente del capital invertido en su negocio. Son un grupo especial dentro del bloque intermedio, pues su éxito los afianza en la estructura y muy raramente les permite ascender en una misma generación. Mientras que su fracaso supone un proceso de desclasamiento y descapitalización significativo. De cualquier forma,

son la principal fuente de empleo y se aprovechan particularmente del subproletariado marginal.

La pequeña burguesía calificada son todos los profesionistas por cuenta propia u ocupados independientes cualificados. Ofertan sus habilidades relativamente escasas en el mercado, obteniendo así un ingreso por honorarios que les permite sostenerse. Aunque sus condiciones no son necesariamente mejores a las del proletariado no manual, se diferencian de él por poder establecer relaciones laborales de no subordinación. Los dos grupos antes descritos conforman la macroclase intermedia, cuya denominación proviene, no tanto de su ubicación a la mitad de la estructura de clases, sino más bien de su función intermediadora o articuladora entre el bloque dominante y el proletario. Este clivaje ofrece servicios a bajo costo al bloque dominante y es el principal responsable de proveer bienes para el consumo proletario. Es interesante advertir que este grupo no está en una posición económica necesariamente mejor que el proletariado formal. Lo único es que, a diferencia de los trabajadores formales, disponen de un capital personal suficiente para embarcarse en actividades propias para garantizar su reproducción social.

El proletariado formal no manual es lo que tradicionalmente se conoce como trabajadores de 'cuello blanco', y son quienes en su momento emergieron como 'nueva clase media'. Son mayormente supervisores, técnicos y empleados asalariados con formación vocacional orientados a actividades administrativas y de oficina. Dependen de un ingreso laboral fijo sujeto a las regulaciones establecidas por la ley. En contraste, el proletariado formal manual son trabajadores asalariados calificados y no calificados que realizan actividades rutinarias que involucran un desgaste físico intensivo. Su ciclo de vida laboral, por lo tanto, está estrechamente vinculado con su estabilidad fisiológica. Incluye obreros y artesanos tradicionales, mientras cuentan con un estatus de trabajo formal. Esta macroclase, denominada proletariado integrado, al igual que los ejecutivos y trabajadores de élite, cuenta tanto con un salario directo como con un salario indirecto, es decir, mantiene las prestaciones que establece el marco jurídico y recibe un ingreso estable.

Las últimas dos clases componen el bloque subproletariado marginal, que se encuentra excluido de las relaciones laborales contractuales clásicas, por lo que suele contar únicamente con un ingreso directo de subsistencia. El subproletariado independiente son cuentapropistas no calificados con habilidades poco valorizadas en el mercado laboral que se dedican a actividades de baja productividad. Pueden ser jornaleros que prestan sus servicios de manera ocasional y que, por tal motivo, no establecen una relación de subordinación. Es en este grupo en donde se encuentran la mayor parte de los trabajadores registrados en aplicaciones digitales. Finalmente, el subproletariado informal son asalariados subordinados sin contrato, trabajadores familiares y no familiares no remunerados y vendedores ambulantes. Aunque también puede llegar a capturar a personas con formación universitaria que no encuentran un espacio estable dentro del mercado laboral. Los ingresos de esta última macroclase son irregulares, pueden ser no monetarios o inclusive tratarse de ocupados no remunerados.

Revisión crítica de la fuente de información

Los estudios cuantitativos sobre clases sociales utilizan principalmente dos tipos de fuentes de información, los censos y las encuestas. Aunque invaluable para las ciencias sociales, no debe olvidarse que estos insumos constituyen un subproducto administrativo, con excepción de aquellos que se originan en el marco de proyectos de investigación. Lo anterior significa que estos materiales están sujetos a sesgos de distinta índole y que no necesariamente aplican criterios o definiciones propias del ámbito académico. Su finalidad última, recuérdese, es la de dotar de información útil a los tomadores de decisiones para el diseño de políticas públicas efectivas. Por esta razón, es preciso, en el marco del análisis de clases sociales, examinar preliminarmente y a conciencia las fuentes de información y los instrumentos que se emplean en la recolección de datos.

La elaboración y difusión de información sobre el mercado laboral tiene un rol primordial en la economía capitalista. Según su propia lógica, permite organizar la formación de capital humano en función de la producción y orientar así la expansión industrial. Los

instrumentos que se crean para este propósito suelen estar validados por organismos internacionales y, por tanto, cobijados por un hábito de plena objetividad. Sin embargo, están inevitablemente cargados de supuestos que inciden en la inclusión o exclusión de ciertos elementos. Es importante reconocer, en este sentido, la parcialidad, intencionada o no, de la generación de estadísticas laborales. Dentro de los estudios sobre estratificación social, y específicamente concernientes al análisis de clases sociales, hay dos aspectos de esta índole que deben tenerse en cuenta. Uno, la supuesta objetividad de los sistemas nacionales e internacionales de clasificación de ocupaciones; y dos, el rechazo de preguntas ‘relacionales’ en la elaboración de cuestionarios.

En primer lugar, sobre los sistemas de clasificación de ocupaciones, que son la base de la operacionalización de la mayoría de los esquemas de clase, suele alegarse que éstos no están diseñados propiamente para el análisis de clases, por lo que criticarlos desde esta perspectiva es infundado. En otras palabras, no se puede cuestionar desde el análisis de clase un instrumento que no ha sido diseñado expresamente para observar la estructura de clases. Sin embargo, este evasivo argumento destinado a sortear la crítica es insostenible por dos razones. Por un lado, si bien es cierto que las clasificaciones internacionales de ocupaciones no dan cuenta de las categorías de clase, sí son utilizadas ampliamente por todo tipo de organismos para describir desigualdades sociales. Aunque eludan el término en su acepción sociológica, tienden a elaborar explicaciones sobre la desigualdad que atomizan a la población en grandes estratos sociales. Es decir, se utiliza expresamente a la ocupación como criterio de estratificación, ignorando persistentemente los efectos de pertenencia a un grupo social. En este sentido, si se emplea a la ocupación como una herramienta para explicar diferencias sociales, entonces, naturalmente, se debería conceder la entrada al debate sobre la pertinencia de los sistemas de clasificación ocupacional para explicar dicho fenómeno.

En segundo lugar, siendo que las encuestas y censos son realmente las únicas fuentes cuantitativas a partir de las cuales abordar científicamente la diferenciación social, tiene sentido mantener una visión crítica sobre la validez de dichos instrumentos. Esta plenamente justificado cuestionarse, en cualquier caso, por qué no existen estadísticas orientadas explícitamente a estudiar las desigualdades por grupos sociales. Capturando las

interdependencias y facilitando su observación empírica. Claro, es posible aproximarse a un grupo social mediante ciertos ítems, pero las preguntas ‘relacionales’ son escasas o están completamente ausentes en las encuestas económicas y censos poblacionales. La gran mayoría de instrumentos, si no es que todos, recuperan únicamente atributos individuales, que posteriormente los análisis sociológicos aprovechan bajo diversas suposiciones teóricas. Esta grave limitante suele obviarse entre quienes estudian las desigualdades sociales, ya sea por comulgar con el enfoque individualista o por la reificación de las propias fuentes de información. En este sentido, se insiste, no debe olvidarse que las estadísticas provistas por un organismo público son y deben ser analizadas bajo la misma mirada que se cuestiona cualquier producto institucional proporcionado por los apartados del Estado (Torrado, 1978).

Dicho lo anterior, pueden ahora sí puntualizarse aspectos propios de la encuesta seleccionada para este proyecto, la ENOE. La limitación más obvia a la que se enfrenta este trabajo es que la encuesta no se ajusta a las descripciones teóricas de las clases sociales. Por lo que, en la práctica, se deben aprovechar las categorías ocupacionales para operacionalizar el esquema. Las ocupaciones, no obstante, se corresponden de forma inexacta con las definiciones sociológicas de clase, por tanto, debe trabajarse con cuidado para evitar caer en el error de equiparar ambos términos. Otro problema es la dificultad asociada a qué hacer con el complemento de la población ocupada. Debido a que se eligió una estrategia individual en la unidad de registro, sólo se puede definir el grupo de pertenencia para los ocupados que responden el cuestionario. La visión conjunta, al asignarle la misma clase a todos los miembros de un hogar, según la clase del referente económico, permite agregar al estudio a buena parte de las personas que no están insertas en el mercado laboral. Ahora bien, dado que el objetivo es estimar la heterogeneidad de las clases mediante la inserción laboral particular, la estrategia individual se presenta como la elección más apropiada, pues así se estudia directamente a quienes participan activamente en el mercado de trabajo.

Hay un último aspecto que es fundamental abordar en este apartado, y es que no todos los sesgos provienen de la fuente de información. Ciertas decisiones metodológicas pueden llegar a afectar la interpretación de los datos si no se está consciente de sus implicaciones. Por ejemplo, optar por una estrategia de asignación individual limita la

población observada a las personas ocupadas, por lo que no es prudente realizar generalizaciones ni asumir que la composición de la estructura de clases obtenida refleja la distribución total de la población. En este mismo sentido, al considerar únicamente a los ocupados, hay automáticamente un sesgo de exclusión, debido a que el mercado laboral está masculinizado, por lo que la mayoría de las mujeres no son contempladas por la submuestra. De igual manera, la forma en que aquí se opera a la clase tiende a desdibujar el efecto temporal de la trayectoria de las personas. Lo que tiene un resultado particular en la estructura de clases, pues hace que aquellas posiciones que requieren una mayor acumulación de capital estén más envejecidas, precisamente porque acceder a estos grupos requiere tiempo de vida. Es menester no olvidar estas cuestiones pues delimitan claramente los alcances de esta investigación.

Técnicas para el estudio de la estructura de clases

En este subapartado se exponen las técnicas estadísticas usadas para estudiar la asociación entre estructura de clases y mercado de trabajo. Para definir el espacio e interacción entre clases sociales y condiciones sociolaborales se utiliza el análisis de correspondencias, mientras que para estimar la heterogeneidad laboral inter e intraclases sociales se emplea el índice de entropía de Theil. Si bien existe amplia bibliografía sobre ambos temas, a continuación, se intenta resumir los principios teóricos formales detrás del cálculo e implementación de cada técnica. El análisis de correspondencias es un

‘método de representación de filas y columnas de una tabla como puntos en un mapa, con una interpretación geométrica específica de sus posiciones, que nos permite interpretar las similitudes y las diferencias entre filas y entre columnas, así como la asociación entre filas y columnas.’ (Greenacre, 2008, p. 337)

Esta técnica se fundamenta en resultados directos de la teoría de matrices, particularmente en la descomposición en valores singulares o eigenvalores que aplican distintos métodos multivariados. La idea es reducir la dimensionalidad de una matriz de datos y visualizarla en un espacio de pocas dimensiones. El objeto de interés del análisis de

correspondencias es una tabla de contingencia de doble entrada o cualquier tabla de datos de razón no negativos en donde los valores relativos sean el interés principal del estudio. Sea N una matriz de datos $I \times J$, con sumas positivas de filas y columnas, en primer lugar, se procede a transformar la matriz N en la matriz de correspondencias P , dividiendo N por la suma total de sus elementos n .

$$P = \frac{N}{n}$$

Dejando que los totales marginales de fila y columna de P sean los vectores r y c respectivamente, es decir, los vectores de masas de fila y columna;

$$r_i = \sum_{j=1}^J p_{ij} \quad c_i = \sum_{i=1}^I p_{ij}$$

y Dr y Dc sean las matrices diagonales de estas matrices, se puede entonces expresar todas las definiciones y resultados a seguir para aplicar el análisis de correspondencias. El algoritmo de cálculo para obtener las coordenadas de los perfiles fila y de los perfiles columna en relación con los ejes principales, utilizando la descomposición en valores singulares supone los siguientes pasos (Greenacre, 2008):

Uno. Calcular la matriz S de residuos estandarizados:

$$S = D_r^{-\frac{1}{2}}(P - rc^T)D_c^{-\frac{1}{2}}$$

Dos. Calcular la descomposición en valores singulares de S :

$$S = UD_aV^T \text{ donde } U^TU = V^TV = I$$

En donde D_a es la matriz diagonal de valores singulares en orden descendente.

Tres. Obtener coordenadas estándares de las filas:

$$X = D_r^{-\frac{1}{2}}U$$

Cuatro. Obtener coordenadas estándares de las columnas:

$$Y = D_c^{-\frac{1}{2}}V$$

Cinco. Obtener coordenadas principales de las filas F :

$$F = D_r^{-\frac{1}{2}}UD_a = XD_a$$

Seis. Obtener coordenadas principales de las columnas G :

$$G = D_c^{-\frac{1}{2}}VD_a = YD_a$$

Siete. Calcular inercia:

$$\phi^2 = \sum_{i=1}^I \sum_{j=1}^J \frac{(p_{ij} - r_i c_j)^2}{r_i c_j}$$

El análisis de correspondencias múltiple trabaja con matrices de datos categóricos de la forma $N \times Q$, N casos y Q variables. La técnica tiene dos variantes. En la primera versión se transforman los casos clasificados por variables en una matriz binaria Z en la cual se recodifican los datos categóricos como variables binarias. Así, si la variable i -ésima tiene J_q categorías, la matriz binaria en cuestión tendrá $J = \sum_q J_q$ columnas. Posteriormente, se aplica el algoritmo clásico del análisis de correspondencias expuesto con anterioridad a la matriz Z . De esa forma se obtienen las coordenadas de los N casos y de las J categorías. En la segunda variante, se calcula la matriz de Burt $B = Z^T Z$ de todos los cruces de las Q variables y se emplea el algoritmo básico a la matriz simétrica B . Así se obtienen las coordenadas de las J categorías. Las coordenadas estándares son en ambos casos idénticas, mientras que las inercias principales en la segunda versión son los cuadrados de los de la primera (Greenacre, 2008).

El índice de Theil, por su lado, es una herramienta para pensar y modelar la desigualdad que permite su descomposición por subgrupos poblacionales. Al igual que toda medida de desigualdad, su sentido está dado por convenciones formales y criterios éticos. Este indicador cumple con las tres propiedades fundamentales de las medidas de desigualdad, a saber, el principio de transferencia, de independencia y de separabilidad

aditiva. Más que exponer las precisiones matemáticas del cálculo, que por lo demás son complejas y han ameritado trabajos completos, aquí se presentan los principios en los que se sostiene la medición. El índice de Theil se aproxima a la desigualdad como un subproducto de la información contenida en la estructura de la distribución del ingreso. La noción central incorpora tres componentes: a) un conjunto posible de eventos con una probabilidad dada de ocurrencia, b) una función de información para evaluar eventos de acuerdo con sus probabilidades asociadas, y c) el concepto de entropía como la distribución esperada de la información (F. Cowell, 2005; F. A. Cowell, 2000).

La aplicación del índice de Theil reemplaza el concepto de probabilidad de ocurrencia por el de participación en el ingreso e introduce una función de evaluación del ingreso dada una distribución de comparación, la igualdad perfecta. Este enfoque se expresa formalmente de la siguiente forma, dada una normalización apropiada usando el principio de población estándar (F. Cowell, 2005):

$$I_{Theil}(F) = \int \frac{x}{\mu(F)} \log\left(\frac{x}{\mu(F)}\right) dF(x)$$

La descomposición del índice se logra en la medida en que los individuos estén caracterizados por, al menos, un par de datos, de ingreso y atributos. Los atributos, al final, no son más que indicadores de identidad. Ello se traduce en que puedes calcular la distribución del ingreso dentro de un subgrupo determinado. El requisito mínimo para llevar a cabo este procedimiento es el de la consistencia de los subgrupos. Es decir, que si la desigualdad incrementa en un subgrupo de la población, en igualdad de condiciones, la estimación general de la desigualdad aumenta (F. Cowell, 2005; F. A. Cowell, 2000; Elbers et al., 2005). Sin atender las especificaciones técnicas del cálculo, el índice de Theil permite definir el nivel de entropía poblacional y su descomposición inter e intraentropía por subgrupos poblacionales. Los fundamentos teóricos antes presentados admiten, a partir del ingreso laboral por hora trabajada, valorar el nivel de heterogeneidad inter e intraclases. La interpretación de los resultados obtenidos es, al final, la misma que se aplica para el índice.

Conclusiones

El objetivo central de este capítulo fue presentar el esquema propio de nueve clases y cuatro macroclases sociales. Se definió teóricamente a cada grupo, puntualizando su delimitación empírica y describiendo para cada clase el perfil ocupacional típico que le representa. Este apartado permite, junto al anexo correspondiente, que cualquiera que desee ocupar este mapa de clases pueda emplearlo fácilmente y con total transparencia. Sin importar si asume un enfoque individual o colectivo. El esquema se sirve de las aportaciones de tres enfoques sociológicos distintos, la corriente neoweberiana de Goldthorpe, la perspectiva neomarxista de E. O. Wrigth, y la orientación periférica-latinoamericana de Alejandro Portes. Si bien seguramente esta propuesta verá modificaciones ulteriores, es suficientemente sólida para ponerla a prueba empíricamente y responder a los objetivos del presente trabajo.

Del primer enfoque se aprovechó su claridad operativa, que permitió seleccionar a aquellos ítems que representasen de la mejor forma posible las dimensiones intermedias consideradas; asimismo, se utilizó la descripción de clase de servicios para dotar de sentido a las relaciones laborales de la parte superior de la estructura y comprender su posición contradictoria. Por su parte, el mapa neomarxista ha sido particularmente influyente. De él se adoptó y adaptó la premisa multidimensional de explotación; la denominación de parte de los grupos sociales que componen la estructura; y el esbozo general de relaciones de clase. Asimismo, de su versión periférica se tomaron las contribuciones en torno a la especificidad del sistema productivo latinoamericano, justificando con ello la distinción del grupo de trabajadores informales como una clase aparte del proletariado tradicional. Es a partir del esquema aquí propuesto que, en los siguientes apartados, se estudiarán las desigualdades inter e intraclases sociales.

Se aprovechó también para llevar a cabo una revisión crítica de la fuente de información. Los detalles técnicos de la encuesta pueden consultarse en la introducción de este trabajo, aquí se comentaron asuntos referentes al proceso de producción de información estadística y a las ventajas y limitaciones más importantes del instrumento utilizado. De esta forma, se advirtió que las fuentes de información no se apegan

necesariamente a las definiciones sociológicas; se cuestionó la suprema objetividad de los sistemas de clasificación de ocupaciones; y se discutió la ausencia de preguntas relacionales en los censos y encuestas. Por último, se esbozó una nota metodológica sobre las técnicas estadísticas propuestas para el análisis empírico de la información. Se manifestaron los principios formales del análisis de correspondencias y del índice de entropía de Theil, de tal forma que quedase claro el alcance y utilidad de cada método. En suma, este capítulo debe haber respondido a todas las dudas sobre cómo se construyó la variable de estudio principal y cuál es la estrategia metodológica adoptada por esta investigación.

Capítulo III: Tendencias del mercado laboral y la estructura de clases

Introducción

El presente capítulo tiene como finalidad describir las tendencias actuales del mercado de trabajo y de la estructura de clases sociales en México. El primer apartado se centra en reconocer los cambios más significativos de la fuerza laboral en relación directa con la evolución del sistema demográfico. Si bien no se pretende llevar a cabo una revisión exhaustiva, sí se espera esbozar longitudinalmente aquellas cuestiones que se vinculan estrechamente con la reproducción de las desigualdades laborales. De esta forma se presta especial atención a fenómenos como la feminización de la población económicamente activa, la terciarización de la economía o la precarización del trabajo asalariado. Este ejercicio de contextualización se realiza mediante fuentes secundarias, actualizando en la medida de lo posible algunas de las observaciones expuestas. La intención principal es evidenciar que las transformaciones económicas y poblacionales inciden de una u otra manera sobre la composición y volumen de las clases sociales.

El segundo apartado da cuenta de los hallazgos recientes más importantes sobre la estructura de clases sociales en México. No debe perderse de vista que este último punto se alcanza consultando las últimas investigaciones sobre la materia, las cuales, vale advertir, adoptan el esquema de la tradición neoweberiana para llevar a cabo estudios sobre movilidad social. A pesar de ello, los resultados que arrojan son útiles y ayudan a dar un sentido temporal a la estructura de clases y a sus principales condicionantes. Particularmente, permiten integrar a la narrativa de este trabajo los efectos procesuales de largo término sobre la composición de la estructura. En conjunto, ambos subapartados dibujan el entorno general del objeto de estudio, enfatizando los problemas de precariedad y segregación laboral, movilidad social y rigidez estructural, y de más aspectos que ayudan a comprender las desigualdades entre y dentro de las clases sociales. Sin considerar estos elementos, la lectura posterior de la composición de la estructura para el año 2020 estaría incompleta.

Características generales del mercado de trabajo en México

México se puede diferenciar históricamente por la implementación de distintos modelos económicos de desarrollo. Aproximadamente de 1935 a 1952 hubo una etapa de *crecimiento inflacionario*, caracterizada por un modelo agroexportador; de 1953 a 1982 ocurrió una doble fase, de *crecimiento con estabilidad* y *crecimiento hiperinflacionario* (García Alba & Serra Puche, 1984), en la cual se consolidó y agotó el modelo de sustitución de importaciones; a partir de la década de 1980 lo que se ha experimentado es un *crecimiento hacia afuera*, bajo el paradigma neoliberal. Estos cambios económicos ocurrieron paralelamente a la transición demográfica (Chesnais, 1992; Partida Bush, 2005; Reher, 2011; Vela Peón, 2007), la cual resume las importantes modificaciones en los principales componentes del sistema demográfico que revolucionaron la eficiencia con la que se reproduce la población (Sacco, 2017). A grandes rasgos, estos ciclos reflejan el proceso de modernización y el paso de una sociedad agraria-rural a una semiindustrial-urbana, con todo lo que ello implica (Ariza & Oliveira, 2014; Guillen Romo, 2013; Lomelí Vanegas, 2012; Mejía Reyes, Díaz, & Vergara González, 2017; Mora Salas & Oliveira, 2010; Moreno-brid & Ros Bosch, 2010; Zurita Gonzáles, Martínez Pérez, & Rodríguez Montoya, 2009). Si bien este proceso es altamente complejo, es preciso determinar aquellos cambios y continuidades que afectan el mercado de trabajo e influyen en la composición de la estructura de clases sociales.

Respecto a los cambios poblacionales en México, el siglo XX se caracterizó por un fuerte crecimiento demográfico, mientras que el siglo XXI ha mostrado una tendencia hacia el envejecimiento poblacional (García & Ordorica, 2010). La transición demográfica, entendida como el paso de un estadio de altos niveles de natalidad y de mortalidad sin control a uno de bajos y estables niveles, se dio de forma muy acelerada en México. La etapa previa al inicio de la transición demográfica muestra las irregularidades e impactos de la Revolución Mexicana, hecho que conmocionó y marcó la trayectoria de la nación en todos los aspectos. Pero, una vez lograda la estabilidad sociopolítica, empezó la primera fase de la transición (entre 1945 y 1960), circunscrita por el rápido descenso de las tasas de mortalidad

y la relativa constancia de las tasas de natalidad. La segunda fase, consolidada hacia el año de 1970, estuvo marcada por el descenso acentuado de la fecundidad. Finalmente, la tercera fase, en la cual se encuentra México en las etapas últimas, muestra la tendencia de los niveles de natalidad y mortalidad a converger.

La transición tuvo un efecto particular sobre la tasa de crecimiento, que pasó de 1.4 por ciento en 1921 a 3.5 por ciento en 1965 y, posteriormente, a estabilizarse alrededor del 1.3 por ciento a inicios del siglo XXI (Partida Bush, 2005, 2006). Derivado de esta transformación, inició en México un fenómeno conocido como el ‘bono demográfico’, en el cual se produce un cambio en la estructura por edad de la población que lleva al aumento de las personas en edades de actividad laboral (Partida Bush, 2008) respecto a las personas no activas que dependen de lo hecho por quienes están dentro del mercado de trabajo. El ‘bono’, como bien se sabe, constituye una oportunidad única en tanto el entorno económico permita su aprovechamiento, de lo contrario, se transforma en un gran problema que crece conforme pasa el tiempo (Mojarro & Tuirán, 2001; Partida Bush, 2006). No sólo se trata de emplear a las personas en edades activas, sino también de hacerlo en sectores productivos. Dadas las relativamente bajas tasas de desempleo abierto² que se han registrado en México, que fluctúan alrededor del 4 por ciento, es obvio que el principal problema es la colocación eficiente de la mano de obra, misma que se relaciona con la insuficiencia de puestos de trabajo digno (García, 1999) y con el engrosamiento de las clases subordinadas.

En este sentido, la presión sobre el mercado laboral no sólo proviene de la búsqueda de trabajos, sino también de la competencia directa por aquellos puestos que permiten una reproducción material mínima estable. La PEA presentó una importante tasa de crecimiento media anual de 3.5 por ciento entre 1970 y el año 2000 (Sánchez Carrera, 2006), algo mayor a la tasa de crecimiento general de la población. En buena medida como consecuencia de la incorporación ascendente de las mujeres jóvenes en las actividades económicas, lo que se

² El desempleo es uno de los fenómenos laborales más debatidos en términos metodológicos. Suele cuestionarse que la tasa de desempleo abierto sea la mejor forma de medir el excedente de oferta de mano de obra en contextos en donde existe un amplio subempleo y empleo inadecuado. Una discusión más amplia sobre el tema puede consultarse en el trabajo de Sylla (2013).

ha denominado proceso de feminización del mercado laboral. Si bien los varones siguen siendo el componente principal de la fuerza de trabajo, su tasa de participación se ha mantenido estable e incluso ha descendido a principios de siglo. En contraste, la tasa de participación femenina ha aumentado de 21 a 39 por ciento entre 1979 y 2006.

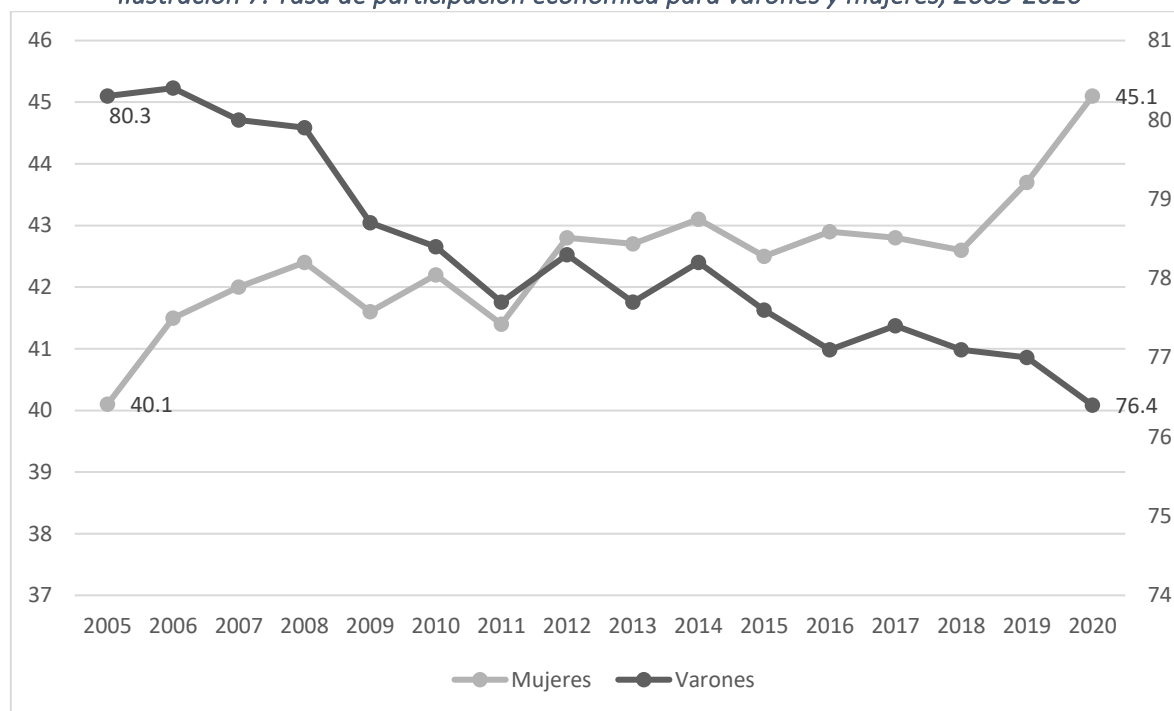
El comportamiento de las tasas de participación de ambos sexos usualmente se explica por medio de los niveles de escolaridad y jubilación, pero, en el caso de las mujeres, también juega un papel importante la creación de puestos de trabajo en los sectores de comercio y servicios y el descenso de la fecundidad. En el sector del comercio suelen tener lugar sobre todo en el autoempleo en micronegocios, mientras que en el sector de servicios lo que ha venido ocurriendo es una feminización de las ocupaciones no manuales menos valorizadas por el mercado. En este mismo sentido, no debe descuidarse el crecimiento de las actividades de maquila, que, aunque siga siendo menor respecto a las actividades de servicio, representa alrededor de 3 de cada diez puestos de trabajo femeninos (García, 2010; Salas & Zepeda, 2003). Lamentablemente, la incorporación de las mujeres al mundo laboral no se ha visto acompañada de un retorno del varón al hogar, lo que genera para ellas una doble jornada de trabajo y una vida laboral intermitente.

El siguiente gráfico muestra las tasas de participación económica³ masculinas y femeninas para el periodo de 2005 a 2020. En general, este indicador se ha mantenido alrededor de 59.4 por ciento para el total de la población, 78.3 por ciento para la población masculina y 42.5 por ciento para la femenina. Sí bien la participación económica es mayor entre varones que entre mujeres, es verdad que se observa una gradual disminución de la tasa de participación masculina, misma que pasó de 80.3 en 2005 a 76.4 en 2020. En contraste, entre la población femenina la participación económica ha crecido de 40.1 a 45.1 por ciento. En suma, la población económicamente activa sigue siendo mayoritariamente masculina (60.4 por ciento), pero existe una clara tendencia hacia la convergencia. Por supuesto, los datos aquí presentados no muestran la intermitencia de la trayectoria laboral de las mujeres, ni su partición o explotación dentro de la división del trabajo doméstico. Sin

³ La Tasa de participación económica es el porcentaje que representa la población económicamente activa respecto a la de 15 y más años.

embargo, se reconoce que estos problemas aquejan a la población femenina, condicionando y limitando su entrada al mercado de trabajo.

Ilustración 7. Tasa de participación económica para varones y mujeres, 2005-2020



Fuente: elaboración propia con información del primer trimestre de la ENOE, 2005-2020, INEGI.

Respecto a la población excedente relativa⁴, que se refiere a la presión que existe sobre el mercado de trabajo, se muestran a continuación tres indicadores. Por un lado, la tasa de desocupación simple y, por el otro, la tasa de subocupación y la tasa de presión general⁵. La primera de ellas es a la que tradicionalmente se alude para afirmar que en México prevalecen bajos niveles de desempleo, que, como se puede ver, varían alrededor del 4.2 por ciento. Es también la medida más cuestionada para evaluar el excedente de oferta de mano de obra. Es por ello por lo que se presentan además los otros dos indicadores, que ofrecen un

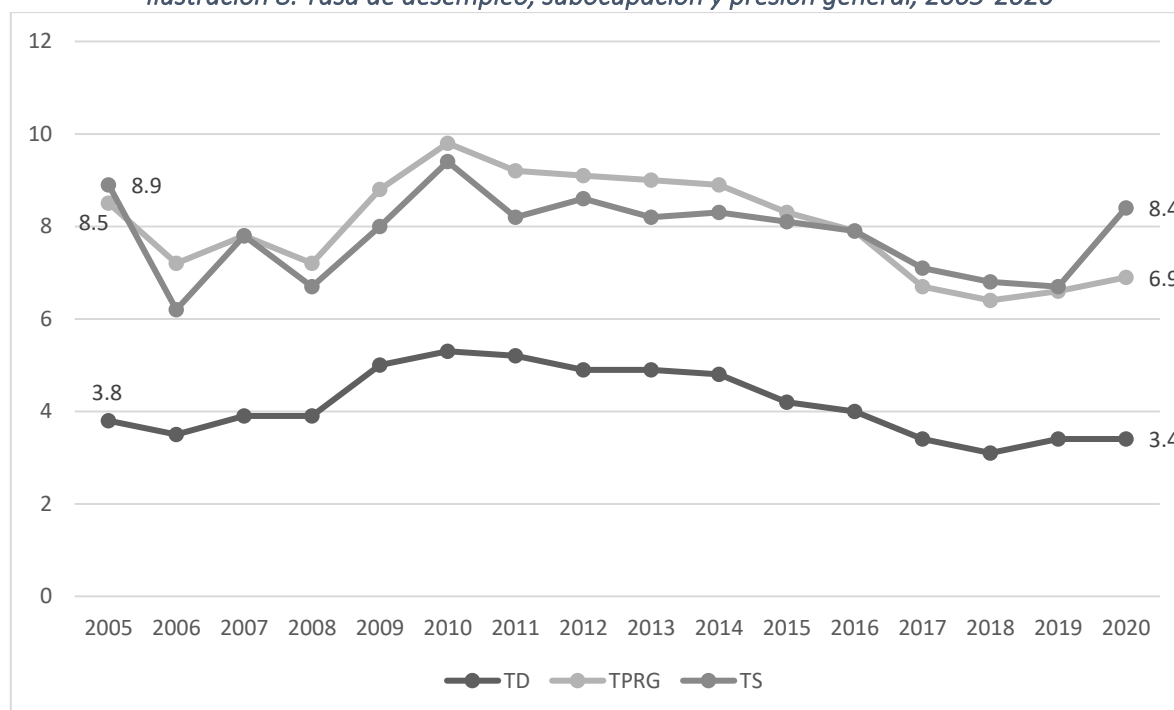
⁴ También denominado *ejército de reserva* refiere al conjunto de trabajadores desocupados que, mediante su competencia activa en el mercado laboral, ejercen una presión constante a la baja de los salarios. Este grupo se recluta de forma directa por aquellas personas que son expulsadas de la subpoblación de ocupados e indirectamente por quienes no logran insertarse por razones vinculadas por el lado de la demanda (Sweezy, 2007).

⁵ Tasa de desocupación: porcentaje de la población económicamente activa que se encuentra sin trabajar, pero que está buscando trabajo; Tasa de subocupación: porcentaje de la población ocupada que tiene la necesidad y disponibilidad de ofertar más tiempo de trabajo de lo que su ocupación actual le permite; Tasa de presión general: porcentaje que representa la población desocupada, más la ocupada que busca trabajo, respecto a la población económicamente activa.

panorama más amplio sobre la incapacidad del mercado laboral mexicano por integrar personas a empleos de calidad.

Tanto la subocupación como la tasa de presión general exponen un comportamiento bastante similar hasta el año 2020. Las dos mediciones duplican los valores registrados para la tasa de desocupación, lo que es en parte evidencia de la existencia de desempleo encubierto, que incluye a las personas que, aun contando con un empleo, participan activamente del lado de la oferta laboral. La presión extra sobre el mercado de trabajo no contemplada por la tasa de desempleo abierto podría llegar a explicar parte de la precarización del empleo asalariado, especialmente en la dimensión de estabilidad de ingresos, a propósito de la precarización del trabajo asalariado que se verá más adelante. Lo anterior es además indicio de que existe un grupo de personas para las cuales el mercado no les provee la posibilidad de adquirir sus medios de subsistencia básicos de forma eficiente y estable.

Ilustración 8. Tasa de desempleo, subocupación y presión general, 2005-2020



Fuente: elaboración propia con información del primer trimestre de la ENOE, 2005-2020, INEGI.

Otro de los cambios importantes en el mercado de trabajo ha sido la terciarización de la economía. que, si bien aglutina un conjunto muy diverso de actividades de distintos niveles

de productividad, ocupa desde inicio de siglo a más del 50 por ciento de la fuerza de trabajo (García, 2010). Las tendencias más reconocible en este sentido son la pérdida de importancia de la fuerza de trabajo agrícola, la urbanización de la estructura económica, la migración hacia los principales centros urbanos, la escolarización de la población general y la reestructuración de la vida rural mexicana (Grammont, 2004, 2010). Vale destacar, asimismo, que la mano de obra industrial se ha mantenido alrededor del 25 por ciento del total de la PEA, con variaciones de más-menos tres puntos porcentuales entre 1979 y 2006.

El Tabla 6 muestra la distribución de la población ocupada por sector de actividad económica para cuatro años seleccionados. En el periodo revisado, se redujo 3 puntos porcentuales el número de personas que se dedicaban a actividades agrarias. El sector secundario, por su parte, se contrajo 0.8 por ciento, viéndose afectada en mayor medida la industria manufacturera, que fue el sector que más aportó a esta reducción (-0.5 por ciento). El sector terciario, en cambio, creció 4 por ciento, siendo el área de restaurantes y servicios de alojamiento (2.1 por ciento) y los servicios profesionales, financieros y corporativos (1.9 por ciento), los que sumaron más a esta modificación. Claramente se puede corroborar la tendencia hacia el descenso de las actividades agrícolas y el proceso de terciarización de la economía mexicana. No debe olvidarse que los cambios en la distribución de la población ocupada entre sectores económicos mantienen una fuerte relación teórica con la estructura de clases, ya que ayudan a entender de forma general la disminución de los grupos campesinos, la estabilidad del proletariado urbano y el incremento del trabajo por cuenta propia de la pequeña burguesía.

Tabla 6. Ocupados por sector económico, 2005-2020

	2005	2010	2015	2020
Primario	14.7%	13.3%	13.1%	11.7%
Secundario	25.9%	24.3%	24.6%	25.1%
Terciario	58.7%	61.8%	61.8%	62.6%
Total	100%	100%	100%	100%

Fuente: elaboración propia con información de la ENOE, 2005-2020.

Dicho lo anterior, al focalizarse sobre la población ocupada por posición en la ocupación se encuentra lo siguiente (Tabla 7). Se observa una tendencia creciente del grupo de trabajadores subordinados y remunerados, que pasaron de representar el 64.6 por ciento

en 2005 al 68.7 por ciento en 2020, nunca bajando del 65 por ciento desde 2006. Esto es un indicio de que la principal forma de asegurarse los medios de subsistencia a nivel agregado es el trabajo asalariado, y no los ingresos por capital, renta u de otra índole. El segundo grupo en tamaño es el de trabajadores por cuenta propia que se vio disminuido de 23.6 por ciento a 22.3 por ciento entre 2005 y 2020. Este grupo, sin embargo, no ha mostrado una caída tan clara, ya que registra ciertos años consecutivos con crecimientos modestos.

Tabla 7. Ocupados por posición en la ocupación, 2005-2020

	2005	2010	2015	2020
Trabajadores subordinados y remunerados	64.6%	66.2%	68.1%	68.7%
Empleadores	4.7%	4.7%	4.3%	5.0%
Trabajadores por cuenta propia	23.6%	23.0%	22.6%	22.3%
Trabajadores no remunerados	7.0%	6.2%	5.0%	4.0%
Total	100%	100%	100%	100%

Fuente: elaboración propia con información de la ENOE, 2005-2020.

Por otro lado, los empleadores, cuyo rasgo fundamental es el uso de fuerza de trabajo ajeno, son el grupo más estable en el tiempo, variando su tamaño relativo al rededor del 4.7 por ciento en todo el periodo observado. Por último, los trabajadores no remunerados son la subpoblación que manifiesta un descenso más claro entre 2005 y 2020, pasando de ser el 7 por ciento de la población ocupada a el 4 por ciento. Son, junto a los trabajadores subordinados y remunerados los que han experimentado un cambio porcentual más importante, solo que uno de ellos lo hizo al alza y el otro grupo a la baja. Estos movimientos, por cierto, confirman el proceso de ‘asalarización’ de la población ocupada. Aunque hasta aquí poco se ha hablado de la estructura de clases como tal, este esbozo es especialmente representativo de lo que se verá más adelante, pues permite identificar a los poseedores de capital, a la clase obrera y la fracción cuentapropista de la pequeña burguesía tradicional.

A propósito de la detección de grandes agregados poblacionales, es prudente traer a colación el fenómeno de la informalidad laboral, en tanto que este es uno de los criterios discriminantes del esquema de clases propuesto. Hay un acuerdo general en que el trabajo informal es el sobrante de oferta de mano de obra que queda una vez que el sector moderno

de la economía ocupa la fuerza de trabajo necesaria. Aunque las propuestas para medir esta cuestión pueden variar, en su mayoría distinguen al trabajo informal como aquel que no está protegido por las leyes laborales. En México, el nivel de informalidad laboral ha oscilado a lo largo del tiempo alrededor del 60 por ciento de la PEA (Cervantes Niño, Gutiérrez Garza, & Palacios, 2008). Se ha observado, por lo menos de 1981 a 2010, un estancamiento del trabajo formal y un gradual crecimiento del empleo informal. La razón de este fenómeno se encuentra mayormente en la dualidad o heterogeneidad del sistema productivo mexicano. Que se refiere a la coexistencia de sectores capitalistas modernos, como la manufactura; y actividades precapitalistas de baja productividad, como la agricultura (Puyana & Romero, 2012).

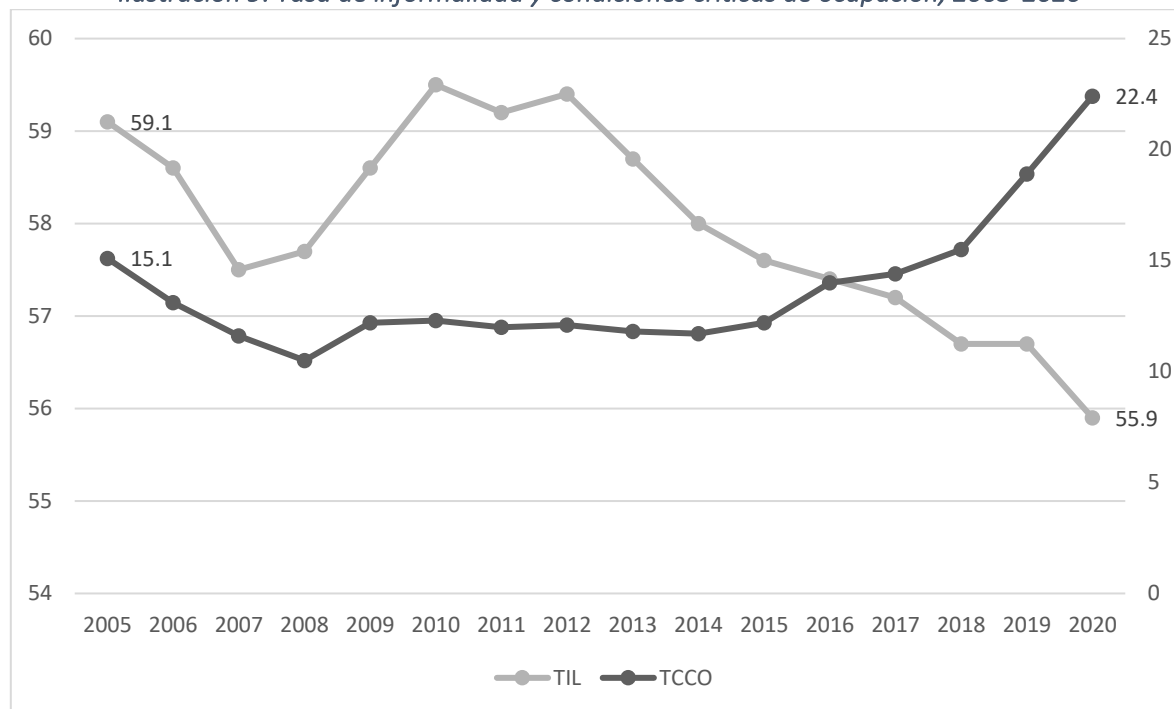
La Ilustración 9 muestra la tasa de informalidad laboral y la tasa de condiciones críticas de ocupación⁶. Se pueden observar dos tendencias generales distintas. Por un lado, sobre la tasa de informalidad, se percibe un fuerte descenso previo a la crisis inmobiliaria de 2008; entre ese año y 2010 hay un importante repunte, mismo que se mantiene hasta 2012. A partir de este punto es notorio la caída del empleo informal, que llega a mínimos históricos hacia 2020. Por el otro lado, la tasa de condiciones críticas también expone una tendencia hacia la baja previo a la crisis, una estabilización entre 2009 y 2015, y un ascenso claro a partir de entonces y hasta 2020.

Vale hacer un par de apuntes a cuenta de estos resultados: uno, que la tasa de condiciones críticas de ocupación se asocia directamente con el significado de trabajo precario, ya que resume al creciente número de personas ocupadas a quienes el mercado no les asegura su reproducción material; y dos, que, aunque la tasa de informalidad ha tendido a disminuir, el tamaño absoluto y relativo de trabajadores informales en el mercado

⁶ Tasa de informalidad laboral: proporción de la población ocupada que comprende a la suma, sin duplicar, de los ocupados que son laboralmente vulnerables por naturaleza de la unidad económica para la que trabajan, con aquellos cuyo vínculo o dependencia laboral no es reconocido por su fuente de trabajo; Tasa de condiciones críticas de ocupación: porcentaje de la población ocupada que se encuentra trabajando menos de 35 horas a la semana por razones de mercado, más la que trabaja más de 35 horas semanales con ingresos mensuales inferiores al salario mínimo y la que labora más de 48 horas semanales ganando hasta dos salarios mínimos.

laboral mexicano sigue siendo impresionantemente alto, reflejando la dualidad estructural del sistema productivo.

Ilustración 9. Tasa de informalidad y condiciones críticas de ocupación, 2005-2020



Fuente: elaboración propia con información del primer trimestre de la ENOE, 2005-2020, INEGI.

Queda mencionar un último aspecto que se encuentra detrás de varios de los procesos observados hasta ahora, la evolución de la escolaridad en México. Durante el periodo de 1980 a 2010 la escolaridad media de la población mayor de 25 años incrementó de 3.9 a 8.3 años, producto, en parte, de lograr la universalización de la educación primaria. La cobertura de la educación secundaria, en ese mismo lapso pasó de 66 a 95 por ciento. Asimismo, la población que no contaba con escolaridad disminuyó de 40 por ciento en 1960 a menos del 10 por ciento en 2010. En esencia, no importa qué indicador se observe, la población en general cuenta con una mayor escolaridad hoy que en el pasado.

Sin duda esto ha favorecido la movilidad social, la percepción del ingreso laboral y la calidad de vida de las personas. Sin mencionar que es un poderoso mecanismo de equidad social. Sin embargo, los rendimientos de la educación no son iguales para todos los individuos. Persisten factores estructurales que contrarrestan los efectos positivos de la educación (Levy & Székely, 2016). Es importante señalar desde ahora que existe una fuerte

relación entre la estructura de clases y la educación, ya que ésta sigue siendo el principal dispositivo de posicionamiento social. No obstante, la dependencia del capital cultural institucionalizado varía según clase social, es decir, según se posean otros tipos de capital que puedan ser aprovechados por los sujetos.

Precarización y deterioro del trabajo asalariado

Hay una tendencia que no se ha mencionado hasta ahora y es importante tratar aparte del resto, la precarización y deterioro del trabajo asalariado, forma de ocupación preponderante en México. Para atender esta cuestión en particular, es pertinente acudir a un neologismo que une el análisis de clases con los estudios sobre el mercado laboral: el *precariado* (Standing, 2011). Este término de construcción simple, que combina el adjetivo ‘precario’ con el sustantivo ‘proletario’, intenta capturar un fenómeno propio de la globalización, a saber, la fragmentación de las estructuras de clase nacionales. Particularmente, la ruptura de las propias clases proletarias. El *precariado* consiste en un amplio grupo de personas que no tienen acceso a las conquistas sociales y laborales que definen a la clase obrera industrial. El conjunto de certidumbres de las que carece este grupo puede resumirse en: protección laboral, seguridad en el trabajo, garantías de carrera, estabilidad de ingresos y representatividad colectiva⁷. En esencia, el *precariado* se opone a lo que coloquialmente se entiende simplemente por trabajo decente.

El concepto de *precariado* encuentra su símil en el término ‘trabajo precario’, el cual ha sido ampliamente discutido y estudiado por varios autores (Castel, 1995; García & Sánchez, 2012; Mora Salas, 2005; Oliveira & García Guzmán, 1998; Rojas García & Salas Páez, 2007; Rubio Campos, 2010). Rojas y Salas lo definen como aquel que es inestable, tiene limitado o nulo margen de negociación, no dispone de seguridad social o cuenta con una

⁷ Guy Standing (2011), quien formula el concepto de *precariado*, en realidad contempla siete seguridades laborales que conforman la ‘ciudadanía industrial’: a) Seguridad del mercado laboral: oportunidades adecuadas de obtener ingresos y compromiso a nivel macro con el pleno empleo; b) Seguridad en el empleo: normas de contratación y protección contra despidos arbitrarios; c) Seguridad en el puesto de trabajo: capacidad y oportunidad de conservar un nicho en el empleo y ascender en términos de estatus e ingresos; d) Seguridad en el trabajo: protección contra accidentes y garantías de seguridad y salud; e) Seguridad en la reproducción de habilidades: oportunidad de adquirir habilidades mediante capacitación laboral; f) Seguridad de ingresos: garantías de mantener un ingreso estable adecuado; g) Seguridad de representación: poseer una voz colectiva en el mercado laboral.

baja remuneración. Fácilmente queda en evidencia que este fenómeno en particular atañe directamente a la reproducción material de la fuerza de trabajo, sobre todo en lo que respecta a las desigualdades laborales de la población ocupada y a las diferencias en el nivel de ingresos dentro de las clases trabajadoras.

Rojas y Salas (2007) encuentran que a pesar de que en México se ha mantenido una baja tasa de desempleo abierto entre 1995 y 2004, existe una marcada polarización en el mercado laboral entre quienes cuentan con un contrato laboral de tipo permanente y aquellos que mantienen un contrato temporal o verbal, situación que claramente supone un mayor grado de incertidumbre laboral. En efecto, los autores registran un importante crecimiento del empleo temporal entre el año 2000 y 2006, que pasó de representar 13.4 puntos porcentuales de los trabajadores registrados en el IMSS (Instituto Mexicano del Seguro Social) al 18.7 por ciento. Evidentemente, la inestabilidad temporal del empleo no afecta de igual forma a todos los sectores de la economía, sino que se concentra en aquellos que por sus características tradicionalmente ocupan esta modalidad de contratación.

Gómez et al. (2018) reafirma la polarización respecto a la inestabilidad del contrato laboral en el periodo de 2005 a 2018, registrando un estancamiento de la población asalariada con contrato escrito de alrededor del 50 por ciento. Asimismo, respecto a la inseguridad laboral, encuentran que, en el periodo observado, más del 60 por ciento de la población ocupada, y del 40 por ciento de los asalariados, no cuentan con acceso a servicios de salud. Mientras que, sobre la precariedad monetaria, se advierte un incremento de la proporción de individuos con ingresos laborales más bajos y un decremento de aquellos que perciben mayores remuneraciones, tanto en la población ocupada como en la subpoblación de asalariados (Bensusán Areous & Florez Vaquiro, 2020).

Las investigaciones sugieren que el riesgo de precariedad en el empleo es mayor en las unidades económicas de menor tamaño, en el entorno rural y entre la población ocupada de varones (aunque las condiciones laborales generales siguen siendo peores para las mujeres). Esta última cuestión tiene que ver sobre todo con la alta participación económica de los varones respecto a la proporción de mujeres que integran la población

económicamente activa. De estos resultados, y de los expuestos en el subapartado anterior, se puede concluir que existe simultáneamente un proceso de asalarización de la población y de precarización del ingreso laboral. Es decir, aumentan los trabajadores asalariados al mismo tiempo que crecen los trabajadores con ingresos laborales mediocres o insuficientes.

Tabla 8. Trabajadores asalariados por distintas dimensiones de precariedad laboral

<i>Tipo de contrato</i>				
	2005	2010	2015	2020
Permanente	41.2%	41.7%	42.8%	44.4%
Temporal	9.1%	8.6%	9.7%	9.0%
Sin contrato escrito	48.5%	48.6%	46.3%	45.1%
No especificado	1.2%	1.0%	1.2%	1.5%
Total	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
<i>Acceso a prestaciones de salud</i>				
	2005	2010	2015	2020
Con acceso	54.6%	52.2%	53.9%	55.0%
Sin acceso	44.5%	47.0%	45.5%	44.2%
No especificado	0.9%	0.8%	0.6%	0.7%
Total	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
<i>Nivel de ingreso</i>				
	2005	2010	2015	2020
Hasta 1 SM	10.8%	9.2%	9.2%	18.5%
De 1 a 2 SM	28.7%	27.4%	29.2%	42.3%
De 2 a 3 SM	24.4%	26.0%	24.5%	17.5%
De 3 a 5 SM	20.1%	20.2%	17.3%	7.5%
Más de 5 SM	10.8%	9.3%	7.6%	2.8%
No especificado	5.1%	7.9%	12.2%	11.4%
Total	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
<i>Afiliación sindical</i>				
	2005	2010	2015	2020
Sindicalizados	16.8%	14.5%	13.1%	12.4%
No sindicalizados	81.8%	84.6%	85.9%	86.3%
No especificado	1.4%	0.9%	1.0%	1.3%
Total	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

Fuente: elaboración propia con información de la ENOE, 2005-2020.

La Tabla 8 muestra que efectivamente existe una polarización de los trabajadores asalariados, entre aquellos que cuentan con un contrato permanente y quienes carecen de contrato. Quienes tienen un contrato temporal no superan el 10 por ciento del total de los asalariados en todo el periodo observado. Aunque no se muestra en la tabla, esta medida

mostró ser especialmente sensible a la crisis de 2008. En ese año, el porcentaje de personas con contrato permanente fue de 45 por ciento, cayendo drásticamente en 2010 al 41.7 por ciento. A pesar de que posteriormente se ha experimentado una recuperación gradual, no es sino hasta el primer trimestre del año 2021 (45.8 por ciento) que se alcanzaron niveles similares a los registrados previo a la crisis hipotecaria.

Sobre el acceso a instituciones de salud, se observa un crecimiento moderado de 0.4 por ciento entre 2005 y 2020. Si bien también hubo un retroceso por la crisis, en general ha persistido la división entre trabajadores que cuenta con acceso a seguridad social (55 por ciento) y quienes no lo hacen (44.2 por ciento). Estos últimos son tradicionalmente identificados como trabajadores informales. Si bien no se muestra el cruce entre tipo de contrato y acceso a prestaciones laborales, se asume que existe un importante empalme entre categorías. Con lo que quienes no tiene contrato escrito son a su vez gran parte de aquellos que no cuentan con seguridad social.

El nivel de ingresos es la medición que da más cuenta de la precarización del trabajo asalariado en el mercado laboral mexicano. En términos agregados se ven dos tendencias muy claras. Los ingresos de más de dos salarios mínimos han perdido peso de forma importante y constante desde 2008, a la vez que el grupo de ingresos iguales o menores a dos salarios mínimos ha incrementado fuertemente su relevancia relativa. El año 2014 fue la última vez que los tres niveles superiores de ingresos representaron a más del 50 por ciento de los trabajadores asalariados. Actualmente, los dos grupos con menores ingresos superan el 60 por ciento de la subpoblación de trabajadores remunerados y subordinados. Específicamente, el grupo que más ha crecido en el periodo revisado es el que percibe más de uno y hasta dos salarios mínimos (13.6 por ciento), en contraste con el grupo de más de 3 y hasta 5 salarios mínimos, que decreció 12.7 puntos porcentuales. Sí bien esta tendencia del mercado laboral ya se había señalado en los estudios consultados, es pertinente puntualizar que se ha intensificado particularmente desde el año 2017.

Finalmente, sobre el margen de negociación de los trabajadores asalariados, la tabla presenta la tasa de sindicalización para cuatro años seleccionados. Sobre esta medición hay

relativamente poco que decir, ya que el nivel de afiliación en el mercado laboral mexicano ha tendido a la baja desde hace años (Rubio Campos, 2017). Lo único rescatable es, por un lado, que se suele observar una mayor afiliación por parte de las mujeres que de los hombres y, por el otro lado, que desde 2018 la tasa ha crecido año con año, pasando del 12 por ciento al 13.1 por ciento en 2021. Esto último sólo es relevante si se considera que es la primera vez que crece la tasa de forma clara desde el año 2005.

La precarización del trabajo asalariado en el mercado laboral contrasta con la reducción en la desigualdad de ingresos general registrada desde mediados de los años noventa (Benza & Kessler, 2020). Previo a esta etapa, en la fase inicial del período neoliberal, distintos autores han advertido que tuvo lugar un importante crecimiento de la desigualdad de los ingresos laborales, explicada por el cambio tecnológico y la valorización del trabajo calificado, que estuvo simultáneamente acompañada por un proceso de flexibilización de las normas institucionales que regulan el mercado de trabajo (Moreno-brid et al., 2019). Pero, una vez consolidado el nuevo modelo económico, se observó una paulatina reducción de la desigualdad general, en donde los ingresos laborales fueron uno de los componentes principales del cambio.

Campos, Esquivel y Lusting (2012) mostraron que esta reducción de la brecha se debió al aumento en el número de trabajadores calificados, que no se correspondió con un incremento en su demanda. Lo que sí ocurrió fue un crecimiento de la demanda de trabajadores con baja calificación, lo que tiene sentido si se recuerda que es esta fase en la cual se consolidó el modelo exportador de manufacturas. En cualquier caso, la reducción en la desigualdad laboral y la precarización en el ingreso laboral sugieren un proceso de equidad por empobrecimiento. Fenómeno que ya ha tenido lugar previamente en México (Cortés & Rubalcava, 1991) y que, como su nombre indica, alude la convergencia salarial, no por medio del mejoramiento de los estratos bajos, sino por la pérdida de poder adquisitivo experimentada por los estratos medios.

El vínculo entre el mercado laboral y la estructura de clases

Las transformaciones antes descritas han afectado directamente la estructura de clases sociales de México, aunque ésta es más resiliente al cambio que la organización técnica del trabajo. Durante el período de implementación del modelo de sustitución de importaciones se experimentó una fuerte movilidad ascendente en el país, sobre todo derivado de la creación de nuevos espacios en la parte intermedia de la estructura. La modernización del sistema productivo produjo un alza en las ocupaciones formales, en especial en las actividades no manuales, y un retraimiento de los clivajes agropecuarios, es decir, el campesinado.

El fin de la fase de crecimiento con estabilidad trajo consigo un estancamiento o cierre estructural, en donde la inercia de la etapa anterior menguó y la movilidad social positiva disminuyó notoriamente. En otras palabras, los cambios en la composición ocupacional perdieron su efecto positivo sobre la distribución de las desigualdades. Se presume que esto ocurrió debido a la reconfiguración de las relaciones de propiedad producto de las reformas políticas de mediados de los años ochenta y principios de la década de los noventa, que modificaron la distribución de capitales y flexibilizaron las relaciones laborales a través de directrices neoliberales (Triano Enríquez, 2019). Desde entonces, la estructura de clases ha permanecido prácticamente impasible.

La estructura de clases mexicana se ha mantenido relativamente estable entre 1995 y 2012. Se ha asistido a un ligero cambio en las *clases medias y superiores*⁸ de 34.2 a 36.4 por ciento entre el año 2000 y el 2012. En el mismo periodo también crecieron las *clases trabajadoras urbanas*⁹, que pasaron de representar el 51.5 por ciento de la población activa de entre 20 y 64 años al 52.3 por ciento. En contraste, disminuyeron las *clases agrícolas*¹⁰ de 14.3 a 11.4 por ciento (Solís & Benza, 2013). En lo que respecta a las fracciones ocupacionales

⁸ Incluyen a las clases I. Grandes propietarios, altos directivos y profesionales, II. Técnicos superiores y directivos intermedios, IIIa. Oficinistas, IIIb. Dependientes de comercio y IVa. Pequeños empleadores, del esquema Goldthorpe, Tabla 2.

⁹ Este grupo contempla a las clases IVb. Independientes sin empleados, V.+VI. Técnicos inferiores y supervisores manuales más Asalariados manuales calificados y semicualificados y VIIa. Asalariados manuales de baja calificación.

¹⁰ Agrega a las clases VIIb. Asalariados agrícolas y IVc. Pequeños propietarios agrícolas.

de clase se observa que, de 1992 a 2016 el grupo más grande ha sido el de *trabajadores asalariados y autoempleados en el sector informal*, que se ha mantenido siempre por encima del 28 por ciento de la población ocupada. Otro grupo importante es el de *trabajadores agrícolas*, que pasó de ser el segundo estrato de mayor tamaño en 1992 (18.9 por ciento) a ser el segundo de menor tamaño en 2016 con apenas 11.3 puntos porcentuales. Tanto los *pequeños empleadores y trabajadores independientes* como los *trabajadores asalariados en el sector formal* se han mantenido sin cambios importantes, variando su grosor alrededor del 15 por ciento. Los *trabajadores no manuales de rutina en el sector formal* son el grupo más pequeño, a pesar de haber crecido de 7.3 por ciento a 9.2 por ciento. Mientras que la *clase de servicios* también ha crecido moderadamente de 13.8 por ciento a 16.7 por ciento entre 1992 y 2016 (Triano Enríquez, 2019).

A pesar de esta relativa quietud en la estructura de clases Solís y Boado (2016) destacan tres cambios ocurridos entre 1995 y 2012. Uno, la reducción de las clases agrícolas y de los trabajadores asalariados agrícolas (que pasaron de representar el 20 por ciento de la población observada a tan solo el 12 por ciento). Dos, el aumento de las clases de servicios (de 13 a 16 por ciento), de trabajadores no manuales de rutina (de 17 a 19 por ciento) y de trabajadores de baja calificación (de 25 a 29 por ciento); que compensan la pérdida de efectivos de las clases agrícolas. Y tres, el virtual estancamiento de las clases de trabajadores manuales calificados y de independientes no agrícolas.

Si bien no se observan cambios de gran magnitud, estas variaciones relativas muestran que la estructura de clases no tiende hacia el crecimiento de las ocupaciones más calificadas (como sí ocurrió durante el período de desarrollo estabilizador), sino a la polarización en las ocupaciones no agrícolas con menor y mayor calificación. Asimismo, los autores advierten que existen patrones similares tanto en varones como en mujeres, registrándose las clásicas variaciones que reflejan los patrones ya conocidos de segregación ocupacional por género. En este sentido, las mujeres se concentran en clases ocupacionales no manuales de rutina y entre los pequeños propietarios no agrícolas, siendo su número considerablemente menor en aquellas actividades ocupacionales tradicionalmente

consideradas reservadas para los varones (tareas agrícolas y ocupaciones manuales de alta calificación).

La creciente precarización del empleo asalariado, que se manifiesta, sobre todo, en el incremento de trabajadores sin contrato escrito, sin acceso a beneficios laborales y con bajas percepciones salariales, ha llevado a preguntarse acerca de las tendencias en las condiciones laborales de las clases sociales. Solís y Boado (2016) reafirman que ha habido un incremento en las condiciones de precariedad laboral entre 1995 y 2012, pero señalan que los riesgos de precarización no se distribuyen uniformemente en la estructura de clases. Los trabajadores asalariados de la clase de servicios, conformada por ocupaciones altamente calificadas o con funciones supervisoras, tienden a tener mayor acceso a mejores condiciones laborales. Le siguen, en niveles de precariedad, las clases no manuales de baja calificación y los trabajadores manuales altamente calificados, lo que es evidencia de la desvalorización de las ocupaciones no manuales de baja calificación (*downgrading*).

Las peores condiciones laborales las presentan las clases de trabajadores no calificados manuales y de servicios, y los asalariados agrícolas. Estos resultados sugieren que la pertenencia de clase modula las probabilidades de experimentar condiciones laborales precarias (Triano Enríquez, 2019). A esto último se le añade que, debido a que la disparidad de las condiciones laborales se vincula con importantes desigualdades en el ingreso, la asignación de clase delimita las oportunidades de vida y determina las posibilidades de subsistencia material de cada grupo social. Después de todo, el ingreso laboral, ya sea individual o por unidad doméstica, sigue siendo el activo clave para ascender a una mejor condición socioeconómica. Estos hallazgos, no obstante, no reportan la desigualdad del ingreso laboral dentro de cada grupo.

Estatismo estructural intra e intergeneracional

La movilidad social, o falta de ella, es el tema central de los estudios neoweberianos. En este sentido, hay dos formas de observar este particular fenómeno. Por un lado, indagando sobre la movilidad intergeneracional (Solís & Boado, 2016), por el otro, mediante observaciones intrageneracionales (Mancini, 2019). El primer tipo compara el trabajo de los padres con el

de los hijos, o, mejor dicho, el cambio a lo largo de las generaciones; el segundo contrasta el primer trabajo de una persona con su trabajo actual. Hay una diferencia crucial entre ambos tipos de investigaciones: plantean objetivos distintos, por lo que el abordaje o estrategia metodológica es también diferente. Los estudios intergeneracionales seleccionan dos o más momentos en el tiempo de una sociedad, y valoran la movilidad absoluta y relativa entre grupos. Las investigaciones intrageneracionales miran y analizan la trayectoria laboral de las personas y evalúan la mejoría o empeoramiento de sus oportunidades a lo largo de sus vidas.

Las dos formas de indagación muestran, desde distintos ángulos, las tendencias generales de la estructura de clases, por lo que pueden compararse, aunque con precaución. Se matiza esta cuestión ya que, además de las particularidades previamente reseñadas, es imprescindible explorar la forma en la que las personas experimentan la estructura de clases a lo largo de sus vidas. Lo anterior con la intención de establecer un punto, el acceso a ciertas posiciones depende del transcurso del tiempo individual. Si bien la clase siempre está presente en las estructuras de la experiencia subjetiva, es decir, fenomenológicamente, hay espacios a los que sólo se accede una vez se ha transitado por otros estados previos. Por ejemplo, la posibilidad de emprender una iniciativa económica personal generalmente requiere una acumulación mínima de algún tipo de capital del cual poder disponer e invertir. Esta particularidad habrá de ser recordada al observar las estructuras etarias de las clases sociales en el siguiente apartado.

Expuesto este paréntesis, los trabajos recientes sobre movilidad intrageneracional (Mancini, 2019) encuentra que, para ambos sexos, hay un aumento importante de la clase de servicios, una reducción de los trabajadores de rutina (que puede explicarse por una movilidad ascendente *-upgrading-* hacia la clase de servicios); un incremento en los trabajadores por cuenta propia calificados y empleadores pequeños, y una reducción importante de los trabajadores manuales no calificados. Estos movimientos denotan las principales características del mercado de trabajo mexicano: la terciarización laboral, el crecimiento de ocupaciones de servicios, el aumento en la participación femenina en la fuerza de trabajo (particularmente en aquellas clases relacionadas con los servicios y el trabajo no manual) y la concentración de empleos en la parte media de la estructura de

clases. La única diferencia sustantiva entre varones y mujeres se encuentra en la clase de trabajadores manuales calificados, en donde se registra un aumento para los hombres y una disminución para las mujeres. De hecho, en general, para el caso de las mujeres, todas las posiciones relacionadas con el trabajo manual disminuyen. Lo que indica, una vez más, la asociación de ellas hacia tareas no manuales, especialmente a las actividades de servicios y labores tercerizadas. En este mismo sentido, se encuentra otra vez que el empleo agrícola adquiere cada vez un peso menor en la estructura de clases.

En este punto se pueden rescatar dos similitudes y una gran diferencia entre los estudios intra e intergeneracionales. Ambos coinciden en sus conclusiones sobre la persistente diferencia por sexo en la reproducción de la estructura del mercado laboral. Asimismo, los dos tipos de estudios exponen la paulatina reducción del trabajo agrícola. Sin embargo, mientras que los trabajos intergeneracionales muestran una estructura de clases estable en dos y más momentos en el tiempo, las investigaciones intrageneracionales exhiben una estructura volátil al mirar dos momentos de la trayectoria laboral de las personas. Esto advierte, como se mencionó antes, sobre la importancia de considerar la edad en los procesos de enclasmiento, pues este elemento dice mucho sobre cómo es la inserción en el mundo del trabajo y en qué medida el tiempo de vida se vincula con la experiencia dentro del mercado laboral.

Volviendo a las tendencias generales de la estructura de clases, se ha comprobado que el nivel educativo de las personas aumenta a medida que se asciende en la escala social (Mancini, 2019). Esto es en principio una obviedad, sin embargo, confirma que hay posiciones en la estructura que están temporalmente restringidas y a las cuales sólo se puede acceder por fuera del mercado laboral, específicamente, adoptando una estrategia educativa de largo término. Consecuentemente, las personas pertenecientes a la clase de servicios cuentan con mayor escolaridad, mientras que las clases más bajas registran un bajo nivel educativo en comparación. Pero lo anterior también implica que las clases de la parte superior estarán más envejecidas, pues postergan su entrada al mercado de trabajo. Mientras que, quienes abandonan sus estudios por entrar al mundo laboral de forma

temprana suelen ser personas jóvenes cuyo primer empleo se encuentra en la parte baja de la estructura (Horbath, 2004).

También se advierte que la educación superior parece ser un requisito indispensable únicamente para la clase de servicios, mientras que para la clase de trabajadores no manuales de rutina la formación universitaria deja de ser predominante. Este tipo de diferencias se relacionan, por un lado, con el valor que cada grupo social le asigna al capital cultural y al capital humano; y, por el otro, al rendimiento esperado de la educación en cada clase según la estrategia escolar que adopten. Vale la pena realizar un comentario a propósito de este último punto, si bien es un aspecto que trasciende por mucho esta investigación, el comportamiento educativo de una clase (sobre todo desde una perspectiva intrageneracional) se vincula fuertemente con la reproducción ideológica del grupo. El tipo de trayectoria escolar, las instituciones por donde pasa un individuo, el tiempo de vida que le destina a su formación, y de más aspectos de esta índole, dicen mucho de las expectativas presentes y futuras de las personas, y dejan ver, al menos en parte, la conformación del rótulo cultural de las clases sociales.

Prosiguiendo, además de la educación, hay un fuerte orden jerárquico entre las clases y el estatus socioeconómico (Mancini, 2019). Esta diferencia está particularmente marcada entre las clases no manuales, las manuales y las agrícolas. En otras palabras, hay una asociación positiva entre clase y estatus socioeconómico. Estos hallazgos, aunque reveladores de la estructura social, no son inesperados y se corresponden, en su justa medida, con lo expuesto por las investigaciones sobre movilidad intergeneracional (Solís & Benza, 2013; Solís & Boado, 2016; Triano Enríquez, 2019). Tanto los estudios intra como intergeneracionales concluyen que: los riesgos económicos y sociales no se distribuyen uniformemente entre las clases. La pertenencia modula la probabilidad de experiencias laborales concretas.

A la sentencia anterior se le añaden tres hallazgos más. Primero, que la estructura de la desigualdad está determinada casi con exclusividad por las clases sociales, más que por otras características de diferenciación social. Segundo, que persiste la ausencia a lo largo del

tiempo de cambios en la distribución de los beneficios sociales entre clases. En otras palabras, que, tanto para la estructura construida a partir del primer empleo como para aquella hecha a partir del empleo actual, son las posiciones de clase más privilegiadas las que siempre mantienen el mayor acceso a las ventajas económicas socialmente producidas. Y, tercero, que la posición de clase de origen sigue siendo determinante para explicar las posibilidades de ingreso, permanencia y transición en el mercado laboral (Mancini, 2019). Sobre este último aspecto se ha enfatizado poco a lo largo de este trabajo, en parte debido a que se realiza un esfuerzo transversal y no longitudinal. No obstante, está bastante bien documentado la decisiva incidencia del entorno de origen sobre la movilidad social.

Indudablemente, estos hallazgos sostienen que la clase social sigue siendo una variable determinante e indispensable para comprender las desigualdades sociales y las oportunidades de vida de las personas. Resulta interesante comprobar que, pese a las diferencias metodológicas entre los estudios aquí reseñados, ambos llegan a conclusiones similares, aunque no completamente idénticas. Debido a la ausencia de estudios con enfoque marxista no es posible especificar en qué aspectos podría modificarse la narrativa construida a partir de la perspectiva weberiana. Hay puntos en donde sin duda no se esperan cambios, pero no se tiene casi evidencia para comparar entre perspectivas. A lo sumo, se puede contrastar la composición general de la estructura de clases, aspecto que por cierto se llevará a cabo en la siguiente sección. En todo caso, las conclusiones que hasta aquí se han resumido son invaluable.

Conclusiones

Resumiendo, se observaron las siguientes tendencias en el mercado de trabajo: a) la terciarización de la economía y la disminución del trabajo agrario, que supuso la gradual mengua del campesinado y el fortalecimiento de los trabajadores no manuales; b) la feminización de la PEA, que no necesariamente implica un mejoramiento de las condiciones de la mujer, ya que éstas se ven obligadas a realizar una ‘doble jornada de trabajo’, además de que se insertan en posiciones desvalorizadas en segmentos específicamente asociados a

lo *'femenino'*); c) la simultánea asalarización de la población y precarización del trabajo asalariado, proceso que, por cierto, da cuenta de las deficiencias del mercado para asegurar la reproducción material de una parte importante de la población, y que refleja dos tendencias contrapuestas que fomentan la polarización de la fuerza de trabajo; y d) el alto nivel de informalidad, fenómeno fuertemente asociado con la heterogeneidad del sistema productivo.

Asimismo, sobre los hallazgos recientes en estudios sobre movilidad y estratificación social se concluye que: a) las clases sociales son aún un eje estructurante de la desigualdad de ingresos, las condiciones de trabajo y las oportunidades de vida; b) los procesos de precarización reproducen las desigualdades sociales entre clases, especialmente en lo referente a la pobreza; c) la estructura de clases en México se ha mantenido casi inmóvil desde principios de la década de los años noventa, manteniendo, en comparación con países industrializados, un bajo volumen en las clases de servicios y en la de trabajadores calificados; d) existe un patrón jerárquico en la movilidad social, en donde lo que se observan son movimientos de corto alcance; y e), en esencia, la estructura muestra ser cerrada en la base y en la cima de la jerarquía social (Mancini, 2019; Solís & Boado, 2016). Los descubrimientos presentados en este capítulo engloban el panorama más amplio y actual de la estructura de clases en México, especialmente en lo referente al tamaño, composición y condiciones materiales de las clases sociales.

En esencia, el capítulo muestra cómo los cambios demográficos y laborales se entrelazan para dar cuenta de la composición general de la estructura de clases sociales en México. Asimismo, expone como las primeras fases del proceso de transición demográfica y la consolidación del modelo de desarrollo hacia el interior supusieron la gradual reducción de las clases agrarias y campesinas y el incremento de las clases trabajadoras urbanas. Las actuales tendencias demográficas y laborales, a saber, la presión poblacional y la carencia de oportunidades laborales explican la forma que adopta la estructura de clases contemporánea en con una base ancha y una cima reducida y estática. Sin importar como se mire, se asiste a un proceso de petrificación estructural, bajo un sistema de producción dual.

Capítulo IV: Composición de la estructura de clases en México 2020

Introducción

En este capítulo se lleva a cabo una exhaustiva y densa descripción de la estructura de clases contemporánea de México para el año 2020. Toda la información aquí presentada se basa en la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo del INEGI para el primer trimestre del año de interés. El objetivo primordial del apartado es ayudar a responder concisamente las preguntas planteadas por esta investigación. La exposición se divide en tres subtítulos. En primer lugar, se expone el resultado de implementar empíricamente el esquema de clases propuesto y descrito en el capítulo segundo. Se explicita el tamaño y volumen específico que adopta cada macroclase y clase social en la población ocupada, asimismo, se diferencia su composición para los subconjuntos de varones y de mujeres. Si bien la intención es estudiar al total de los ocupados, observar la estructura para ambos sexos permite matizar las conclusiones y definir los límites de la estrategia metodológica.

El segundo y tercer subtítulos de este capítulo muestran la composición sociodemográfica y sociolaboral de las clases sociales. El primer elemento que se observa es la estructura por edad de cada grupo. Sobre él, se advierte sobre las implicaciones del proceso de estructuración etaria que delimitan las afirmaciones realizadas a lo largo del capítulo. Esta consideración permite mantener en su justa medida la descripción e interpretación de la información, evitando adjudicarle a la clase efectos que no tiene, o que no los tiene de forma aislada. Posteriormente se describe la asociación entre clase y escolaridad, admitiendo que entre ambos elementos hay un fuerte vínculo. Después, se puntualiza la situación conyugal y el tipo de hogar por clase social. Finalmente, se exponen tres cuestiones asociadas al mercado de trabajo: la distribución por sector de actividad económica, el tipo de jornada laboral según su duración y el nivel de ingresos laborales. Estos últimos dos elementos, vale decir, son fundamentales en el análisis que se aplicará en el capítulo siguiente, por ser la mejor aproximación a la heterogeneidad laboral entre y dentro de las clases sociales.

Configuración general de la estructura de clases sociales

La distribución de clases sociales entre la población ocupada en México 2020 es la siguiente. En la cima de la estructura se observa que la clase capitalista o burguesía apenas alcanza el 1 por ciento del total de la población ocupada. Lo mismo ocurre para la clase de ejecutivos, quienes superan por muy poco a los grandes empleadores. La clase de trabajadores de élite es la más voluminosa de entre las que conforman la cima de la estructura, con poco menos del 4 por ciento de la población ocupada. Estos tres primeros grupos integran al bloque dominante de la estructura, que no supera el 7 por ciento del total de la población observada. El tamaño de esta macroclase es consistente con lo observado por Portes (2004) para el año 2000, lo que lleva a ratificar que ha cambiado poco a lo largo del tiempo. Vale advertir que los trabajadores de élite representan a más de la mitad de este bloque. Sin embargo, no es prudente asumir que sus condiciones materiales son las mismas que para la burguesía o la clase de ejecutivos, los cuales representan una élite por sí mismos, siendo grupos exclusivos, inclusive dentro de la macroclase dominante.

Los trabajadores de élite son en esencia personas con formación universitaria que ejercen una posición que se corresponde con sus credenciales académicas. Su tamaño actual se explica tanto por la creciente escolarización de la población como por la expansión del sector terciario de la economía (Ariza & Oliveira, 2014; Levy & Székely, 2016). Este grupo asegura su posición mediante la oferta en el mercado de habilidades escasas y de alto valor productivo, por lo que no dependen directamente de un gran acervo de capital económico. El volumen que ostentan sugiere que es relativamente la clase de más fácil acceso entre aquellas que conforman al bloque dominante. Pero también implica que sus posiciones son las más competidas en la cima de la estructura. En contraste, la burguesía y los directivos requieren un *stock* más voluminoso y variado de capital, que incluya, no sólo la posesión de medios de producción (para el caso de los grandes propietarios), sino también credenciales escolares altamente valorizadas y una red social densa que comparta un estatus similar al suyo. Esta exclusividad se manifiesta precisamente en su reducido tamaño.

Las clases intermedias se dividen, por un lado, en la pequeña burguesía propietaria y, por el otro, en la pequeña burguesía calificada. Ambas muestran un volumen similar de alrededor del 4 por ciento de la población ocupada (los trabajadores independientes calificados son un grupo algo más amplio que el de los pequeños propietarios). En conjunto, esta macroclase oscila próxima a los 8 puntos porcentuales. Este bloque tampoco suele variar mucho en el tiempo, como se evidenció en el apartado anterior. La pequeña burguesía divide a la clase trabajadora de las posiciones privilegiadas de la estructura social. Cumple la función de ser una clase bisagra, que comunica, pero al mismo tiempo diferencia al bloque dominante del proletariado. Los pequeños empleadores, dueños de micro y medianas empresas, aprovechan particularmente la fuerza de trabajo de bajo coste ofertada por el subproletariado para producir bienes y servicios de consumo clasista (Portes, 2004; Sweezy, 2007). Mientras que los trabajadores independientes calificados brindan sus servicios sobre todo al bloque dominante, eliminando casi por completo la interacción entre la cima y la base de la estructura. De esta forma, se une funcionalmente y se separa estructuralmente a la élite del proletariado. Este axioma ya lo había propuesto Portes en su momento.

El proletariado integrado, que es el grupo de mayor tamaño en los países industrializados (Erikson & Goldthorpe, 1992; Wodtke, 2016; Wright, 2015a), está conformado por los trabajadores formales no manuales y los trabajadores formales manuales. Estas dos clases rebasan, cada una, los 15 puntos porcentuales del total de la población observada, haciendo que alrededor de tres de cada diez personas ocupadas formen parte de este bloque. A este grupo lo caracterizan las relaciones laborales institucionalizadas, de ahí que se asuma que se encuentran integrados al sector moderno de la economía. No obstante, a pesar de que estas clases comparten un mismo espacio entre las macroclases, no deben olvidarse sus diferencias, ya que el corte entre trabajo no manual y manual es fundamental para entender las desigualdades sociales. Las discrepancias entre ambos agregados van más allá de las condiciones relacionales. Culturalmente, es común el desmérito por las actividades manuales por parte de los trabajadores no manuales, cuyas expectativas de consumo apuntan hacia las clases intermedias. Es preciso advertir en este punto que, aunque aquí se evita expresamente el término ‘clase media’, este grupo suele

referirse al conjunto de las clases de la III a la Va, lo que equivaldría al 28 por ciento del total de ocupados.

Tabla 9. Estructura de clases sociales en México 2020

	Distribución por sexo y total			Razón de masculinidad
	Varones	Mujeres	Total	
I. Burguesía	1.45%	0.48%	1.07%	458.3
II. Ejecutivos	1.33%	1.38%	1.35%	147.1
III. Trabajadores de élite	3.21%	4.53%	3.73%	108.7
A. Clases dominantes	5.99%	6.40%	6.15%	143.5
IVa. Pequeña burguesía propietaria	4.97%	2.14%	3.85%	355.5
IVb. Pequeña burguesía calificada	4.44%	4.59%	4.50%	148.2
B. Clases intermedias	9.41%	6.74%	8.35%	214.1
Va. Proletariado formal no manual	12.43%	20.77%	15.72%	91.8
Vb. Proletariado formal manual	20.14%	12.02%	16.94%	256.8
C. Proletariado integrado	32.58%	32.79%	32.66%	152.3
VIa. Subproletariado independiente	17.33%	18.27%	17.70%	145.3
VIb. Subproletariado informal	34.70%	35.81%	35.14%	148.5
D. Subproletariado marginal	52.02%	54.08%	52.84%	147.4
Total	100%	100%	100%	153.2

Fuente: elaboración propia con base en la ENOE.

Finalmente, el subproletariado marginal, que representa a la mayoría de la población ocupada en países con estructuras económicas heterogéneas, se divide en el subproletariado independiente y en el subproletariado informal. El primero de ellos, con un volumen relativo de 17.7 por ciento, es apenas superior a las clases proletarias formales; mientras que el segundo es el grupo más numeroso de la estructura de clases sociales, agrupando a poco más de un tercio de la población observada. Lo anterior implica que algo más de la mitad de las personas activas en el mercado de trabajo son marginadas de las relaciones laborales tradicionales. Orilladas a una condición inestable y vulnerable que merma sus oportunidades

de vida. Esta última estimación es también consistente con las mediciones hechas recientemente por las aproximaciones neoweberianas (Solís, Chávez Molina, & Cobos, 2019; Triano Enríquez, 2019). Debe señalarse, en este sentido, que es entre estas dos últimas macroclases en donde suelen registrarse los mayores cambios en la estructura, pues el criterio de informalidad es bastante sensible a los procesos macroeconómicos.

Esta primera observación de la estructura de clases permite confirmar lo reducido que es el bloque dominante entre la población ocupada en México, especialmente en lo que respecta a las clases capitalistas y de ejecutivos. Como ya se mencionó, esta macroclase suele ser bastante estable a lo largo del tiempo, por lo que su tamaño no varía de forma significativa. Lo mismo vale decir, con sus reservas, para la pequeña burguesía (Solís & Benza, 2013; Solís & Boado, 2016; Triano Enríquez, 2019) y las clases trabajadoras. En cualquier caso, resulta simplemente abrumador pensar que alrededor de la mitad de la fuerza de trabajo se encuentra segregada de las relaciones laborales modernas y que apenas un 6 por ciento mantienen una posición de dominio respecto a los distintos medios de producción y explotación. Esta configuración por sí misma ya encierra una profunda desigualdad, especialmente si se tiene en cuenta que las clases empleadoras son las principales beneficiadas de la existencia de trabajadores marginales.

Sobre la distinción por sexo se puede observar que la composición de la estructura de clases entre varones y mujeres es muy similar. Sin embargo, hay ciertas diferencias que es necesario señalar. En primer lugar, las mujeres se encuentran relegadas de aquellas clases que ostentan capital y controlan fuerza de trabajo, esto es, la burguesía y la pequeña burguesía propietaria. Este resultado es consistente con las dificultades estructurales que impiden a las mujeres acceder a posiciones de control que les permita obtener y acumular cualquier tipo de propiedad (Camarena & Saavedra, 2018). En contraste, hay una mayor correspondencia entre varones y mujeres en aquellos grupos en donde la escolaridad es un prerrequisito de acceso, es decir, entre la clase de trabajadores de élite y el proletariado no manual. Es importante destacar que estos resultados están mediados por la forma de medición elegida, ya que, al observar únicamente a la población ocupada, existe automáticamente un sesgo por sexo, como se resaltó en el capítulo anterior.

Dicho lo anterior, la situación antes descrita no implica que las condiciones entre ambos sexos sean similares entre los trabajadores de élite y el proletariado no manual o que las mujeres se ubiquen en los escalones más privilegiados de la escalera social, como cabría suponer por su relativa ausencia entre el proletariado manual. En realidad, lo anterior es una consecuencia de la segregación que sufren las mujeres a espacios feminizados del mercado de trabajo, sobre todo en lo que respecta al trabajo no manual, en donde suelen insertarse en las posiciones más precarias (Oliveira & Ariza, 1999). Se insiste en que es importante reconocer los matices anteriores como una limitante de los esquemas de clase ocupacionales, los cuales, en general, están pensados para entornos laborales masculinizados.

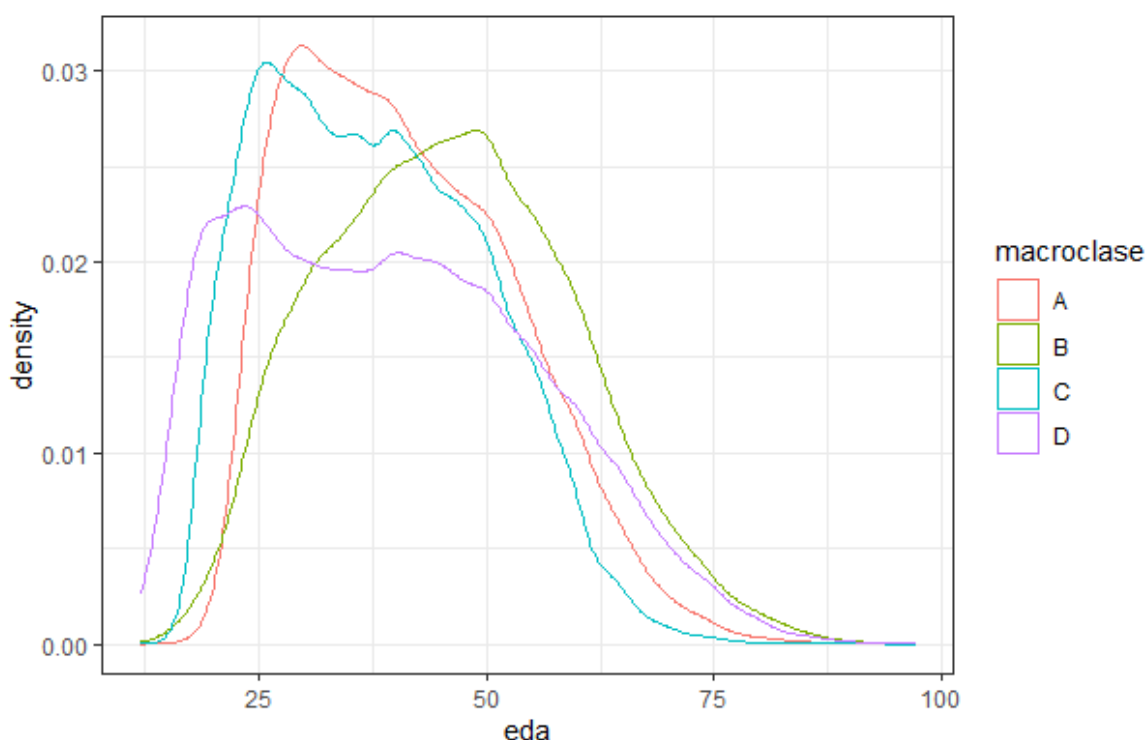
Cualidades sociodemográficas de las clases

Estructura etaria. La edad es un elemento clave en los procesos de estructuración social, pues ordena los estados posibles y la asignación de roles individuales a lo largo de la vida de las personas (Videgain, 2012). Al observar la estructura de clases y su distribución por grupos etarios, no puede olvidarse que el acceso a ciertas posiciones requiere una trayectoria de acumulación específica. Lo que implica que determinadas clases estarán vedadas para algunos rangos concretos de edad. No tanto en el sentido de una prohibición expresa, sino en el entendido de que ocupar ciertos espacios dentro de la estructura social requieren necesariamente haber transitado por diferentes estados previos o haber conservado el mismo a lo largo del tiempo. Es importante tener presente esta cuestión al revisar la siguiente información. La Ilustración 10 muestra, en este sentido, la disposición etaria de cada macroclase para el año 2020. En él se observa que, en general, hay una superposición entre bloques sociales. Sin embargo, hay ciertas particularidades que vale la pena resaltar.

Las clases intermedias muestran una estructura de edad algo más envejecida que el resto de los grupos. Ello se denota en el aplazamiento del ascenso de la curva de densidad en las primeras edades, en la concentración de sus miembros alrededor de los 45 años, y en el lento descenso de la recta hacia el final de la vida laboral. Así, este bloque es el que tiene la proporción más elevada de personas de 50 y más años. El bloque dominante se encuentra

mayormente en una edad madura, oscilando entre los 40 años. El grueso de sus miembros se ubica entre los 30 y los 49 años. De entre los grupos que la componen, la burguesía es la clase más envejecida, con una distribución etaria muy similar a la presentada por los pequeños propietarios. Las clases de ejecutivos y de trabajadores de élite son relativamente más jóvenes, con una disposición mayormente abultada entre los 25 y los 44 años. El proletariado integrado expone una estructura por edad similar al de las clases dominantes, siendo apenas un poco más joven que este último bloque.

Ilustración 10. Estructura etaria de las macroclases sociales



Fuente: elaboración propia con base en la ENOE.

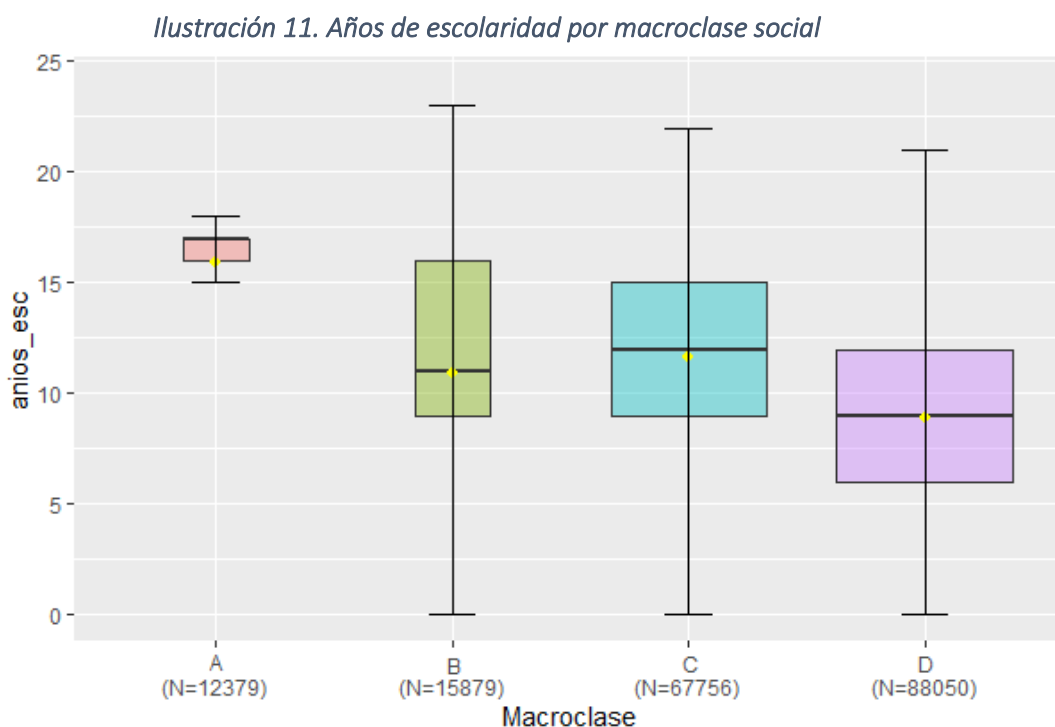
El proletariado integrado es el grupo que menor porcentaje de personas tiene por arriba de los 40 y de los 60 años. El subproletariado marginal, por su parte, muestra un gráfico de densidad con dos picos, uno para cada clase que lo integra. Este bloque se divide casi en partes iguales entre quienes tienen menos de 40 años y quienes tienen más de esa edad. El primer pico identifica al subproletariado informal, mientras que el segundo es resultado de la distribución del subproletariado independiente. Estos datos corroboran la asociación entre juventud e informalidad laboral que se ha encontrado en otros estudios sobre inserción al mercado laboral (Horbath, 2004; Oliveira, 2006; Viollaz, 2014).

Tabla 10. Estructura por edad de las clases sociales

	15 a 19	20 a 24	25 a 29	30 a 34	35 a 39	40 a 44	45 a 49	50 a 54	55 a 59	60 a 64	65 y más	Total
I	0.81%	1.29%	5.96%	9.31%	10.06%	13.25%	15.14%	12.07%	11.93%	9.69%	10.32%	100%
II	0.05%	3.88%	11.01%	12.15%	13.94%	15.95%	12.95%	13.37%	8.73%	4.95%	2.87%	100%
III	0.01%	5.51%	17.77%	17.01%	14.69%	13.69%	11.17%	8.93%	5.70%	3.45%	2.03%	100%
A	0.16%	4.42%	14.24%	14.61%	13.72%	14.11%	12.25%	10.45%	7.45%	4.86%	3.65%	100%
IVa	0.26%	2.17%	5.64%	8.70%	11.12%	12.86%	14.49%	13.69%	11.09%	8.65%	11.11%	100%
IVb	1.04%	4.21%	10.44%	10.88%	11.95%	13.47%	11.75%	10.52%	8.99%	7.22%	9.37%	100%
B	0.68%	3.27%	8.23%	9.87%	11.57%	13.19%	13.01%	11.98%	9.96%	7.88%	10.17%	100%
Va	1.92%	11.50%	16.69%	14.75%	13.55%	12.36%	11.05%	8.78%	5.66%	2.37%	1.27%	100%
Vb	3.44%	12.67%	13.89%	12.52%	12.94%	12.81%	11.77%	9.42%	6.44%	2.54%	1.52%	100%
C	2.71%	12.11%	15.24%	13.60%	13.24%	12.59%	11.42%	9.11%	6.07%	2.46%	1.40%	100%
VIa	1.16%	4.17%	6.34%	9.26%	9.69%	11.11%	12.32%	11.59%	10.52%	9.03%	14.66%	100%
VIb	12.68%	14.26%	12.50%	10.51%	10.21%	9.80%	8.39%	6.92%	5.18%	3.72%	3.88%	100%
D	8.82%	10.88%	10.44%	10.09%	10.04%	10.23%	9.70%	8.49%	6.97%	5.50%	7.49%	100%
Pob. O.	5.61%	10.25%	12.06%	11.50%	11.44%	11.49%	10.70%	9.10%	6.95%	4.67%	5.49%	100%

Fuente: elaboración propia con base en la ENOE. Las filas no suman cien por ciento debido a que se omiten las respuestas no válidas.

Nivel de escolaridad. La clase social y la educación se asocian intensamente. En definitiva, conforme se asciende en la estructura de clases, el nivel de escolaridad aumenta. A pesar de que las distancias educativas se han reducido con el tiempo, la brecha más importante sigue siendo la que existe entre la base y la cima de la estructura (Bracho, 2002), es decir, entre el subproletariado marginal y las clases dominantes. Las diferencias, en cambio, no parecen ser tan amplias entre el bloque intermedio y el proletariado integrado, este último inclusive tiene una distribución un poco más favorable que la obtenida para la pequeña burguesía. Lo anterior se puede cotejar en la Ilustración 11. En ella misma, por cierto, resalta la importancia de la educación entre las clases dominantes, que se concentran fuertemente alrededor de los 15 años de escolaridad. No así en el resto de macroclases, en donde se observa una distribución más dilatada de la misma.



Fuente: elaboración propia con base en la ENOE.

Poco más de ocho de cada diez miembros del bloque dominante tienen formación profesional o superior, haciendo notorio el fuerte mecanismo de colocación social que sigue siendo la educación hoy en día (Bourdieu & Passeron, 2018). No obstante, al distinguir por clase social se denota que la formación pierde peso entre los ejecutivos y, particularmente,

entre la burguesía. Este escenario incita a pensar que la obtención de un puesto directivo o el acceso a una posición de alto propietario no está totalmente determinada por el nivel escolar. En estas clases, otros tipos de capital, además del capital humano, cobran relevancia. En este sentido, podría señalarse propiamente al proceso de acumulación de capital económico y social. En la parte más exclusiva del bloque dominante es posible que el mérito escolar pierda preeminencia en favor de otros criterios de diferenciación social. Esto podría explicar, junto a otros aspectos propios del mercado laboral, los menores porcentajes de formación superior entre los capitalistas y la clase de ejecutivos, en comparación con los profesionistas altamente calificados.

Entre los trabajadores de élite la certificación profesional es un requisito ineludible. El capital humano que acumulan es la principal herramienta de distinción social de este grupo. Para ellos, la forma en la que adquieren estatus y aseguran su reproducción colectiva cruza y se entrelaza directamente con el sistema educativo (Bourdieu & Passeron, 2018). Es muy posible que estas personas se inserten en la estructura de clases directamente al grupo de profesionistas de élite, pasando del entorno escolar al laboral sin tener que pertenecer directamente a ninguna otra clase ocupacional. Es importante señalar que lo anterior no quiere decir que sean ajenos a la asignación de clase previo a su ingreso en el mercado laboral, sólo presupone un ambiente más favorable en el proceso de enclasmiento que experimentan individualmente. Ahora bien, por supuesto, las oportunidades de ejercer un título académico dependen de otros factores, tales como la demanda de habilidades escasas y la valorización social de la certificación, lo que provoca que haya un gran cúmulo de personas que, inclusive poseyendo un alto nivel de instrucción, se localicen entre las clases subalternas de la estructura.

Las clases intermedias guardan bastante semejanza entre ellas, aunque la distribución sobre el nivel escolar es visiblemente mejor entre la pequeña burguesía calificada que entre los pequeños propietarios. Al igual que en la cima de la estructura, esto puede que ocurra debido a que la pequeña burguesía empleadora, más que depender de un certificado académico, sobrevive mediante la inversión del relativamente poco capital que poseen y por el uso de su propia fuerza de trabajo. Mientras que los trabajadores

independientes calificados dependen enteramente del uso de su propio trabajo, y, aunque no alcanzan el mismo nivel educativo que los trabajadores de élite o inclusive que el proletariado no manual, requieren de un cierto grado de especialización en las actividades que realizan para asegurar su reproducción material. Se habla, sí, de profesionistas independientes, pero también, y, sobre todo, de técnicos y trabajadores con algún nivel de cualificación laboral. Es interesante cotejar que a este nivel también se refuerza la idea de que la posesión de propiedad, por poca que ésta sea, reduce la dependencia de la certificación escolar.

Tabla 11. Nivel de escolaridad de las clases sociales (estandarizada)¹¹

	Hasta Primaria	Secundaria	Preparatoria, normal o téc.	Profesional o superior	Total	Media	Mediana
I	12.6%	16.3%	24.9%	45.4%	100%	12.6	12
II	1.1%	3.2%	22.6%	72.4%	100%	15.5	16
III	0.0%	1.2%	0.9%	97.2%	100%	16.9	17
A	3.2%	3.5%	12.4%	80.2%	100%	15.9	17
IVa	25.6%	29.1%	23.8%	20.7%	100%	10.1	9
IVb	15.9%	24.3%	26.5%	33.3%	100%	11.6	12
B	20.5%	26.2%	25.5%	27.8%	100%	10.9	11
Va	4.3%	15.2%	37.0%	43.4%	100%	13.5	12
Vb	19.2%	39.8%	32.1%	8.8%	100%	10.0	9
C	12.3%	27.9%	34.2%	25.5%	100%	11.7	12
VIa	34.7%	33.0%	23.6%	8.7%	100%	8.1	9
VIb	34.1%	33.9%	21.1%	10.9%	100%	9.3	9
D	34.4%	33.4%	21.8%	10.3%	100%	8.9	9
Pob. O.	24.2%	28.9%	25.2%	21.8%	100%	10.6	10

Fuente: elaboración propia con base en la ENOE.

¹¹ Para poder hacer comparaciones entre clases sociales sobre aspectos sociodemográficos, fue necesario estandarizar los resultados asumiendo una misma estructura etaria (la expuesta para la población ocupada total) para todos los grupos de clase. Este procedimiento se puede consultar en: (Livi-Bacci, 1993).

Las discrepancias en la disposición escolar de las clases sociales son especialmente manifiestas dentro del proletariado integrado. Lo que es totalmente entendible dado el criterio de diferenciación que existe entre ambos grupos que componen a esta macroclase, que, recuérdese, es el binomio manual-no manual del trabajo. El proletariado no manual se ocupa mayormente en actividades administrativas que requieren un mínimo de formación media superior. Asimismo, si bien no poseen habilidades escasas altamente demandadas, encuentran en la formación profesional un mecanismo para mejorar sus oportunidades y su posición de negociación en el mercado laboral. En este sentido, y dado su tamaño, este grupo se ve especialmente afectado por los procesos de desvalorización de la educación. Es importante advertir, además, que este es el escalafón más feminizado de la estructura, lo que por sí mismo ya indica algo sobre la relación entre educación, sexo y mercado de trabajo.

Por su lado, aunque las actividades manuales suelen asociarse a un bajo nivel de escolaridad no quiere decir que sean labores exentas de todo tipo de pericia. Al contrario, la formalización del trabajo manual se encuentra aparejada actualmente a un nivel mínimo de instrucción escolar. Esto se manifiesta en que el grueso del proletariado manual cuenta con secundaria, preparatoria, normal o formación técnica. Seguramente, si se pudiese capturar la estructura de hace treinta o más años, el grado educativo de esta clase sería visiblemente menor. Este resultado evidencia la reducción de la prima educativa generacional en México. Actualmente hay que estudiar más que antes para ocupar una posición de trabajador manual y evitar la informalidad laboral. La presión demográfica y la falta de oportunidades laborales terminan engrosando la base de la estructura, al obligar a personas de nivel secundaria o superior a ocupar trabajos manuales de rutina. Consecuentemente, después de las clases dominantes, el proletariado es la macroclase con un menor porcentaje de personas que se quedan en la educación básica.

Por último, el subproletariado marginal es el bloque con un menor nivel de escolaridad y con una distribución de sus miembros mayormente ubicada en la educación primaria. Apenas dos de cada diez logran la preparatoria, y uno de cada diez llega a tener un título profesional. Si se consideran los procesos de estructuración etaria, parte de este comportamiento se podría explicar por el abandono de la educación y por la inserción al

primer empleo de los jóvenes (Viollaz, 2014). No obstante, esta observación tendría mayor validez para los trabajadores informales que para el subproletariado independiente, que expone una de las composiciones por grupos de edad más envejecidas. En este sentido habría que añadirsele las fuertes dificultades que existen y que impiden que las personas abandonen esta posición de clase. En cualquier caso, las distribuciones por nivel educativo entre las dos últimas clases sociales de la estructura son bastante semejantes y están claramente alejadas de lo observado para el resto de los clivajes sociales.

Estado conyugal. Las pautas de formación conyugal en México se han mantenido bastante estables en el tiempo en comparación con otros cambios demográficos. Si bien las uniones no institucionalizadas han aumentado, siguen primando las formaciones tradicionales (Rabell Romero, 2009). En términos generales se observa que la mayor parte de la población ocupada se distribuye entre las categorías de casados y de no unidos siendo bastante menor el número de personas que se encuentran en unión libre. Alrededor de seis de cada diez ocupados están unidos y algo menos de cuatro de cada diez no lo están. A grandes rasgos, esto se transmite al perfil conyugal observado en las clases sociales. En todos los grupos son mayoría las personas que se encuentran unidas. Sin embargo, hay ciertas particularidades por grupo que vale la pena rescatar. Es importante reiterar el peso que tiene la trayectoria de vida y la estructuración por edad sobre el comportamiento conyugal de las personas, pues existen indudablemente ciertos caminos o grupos etarios en donde las posibilidades de estar unido son mayores.

La Tabla 12 muestra los perfiles de la situación conyugal por clase social. Por un lado, se muestra que el comportamiento de formación familiar no es jerárquico. El porcentaje de unidos es mayor entre el bloque intermedio (64 por ciento) y el subproletariado informal (61 por ciento), y algo menor entre el proletariado formal (59 por ciento) y el bloque dominante (56 por ciento). Lo que indica, en principio, que la clase no es un factor determinante. Sin embargo, al desagregar por tipo de unión surgen importantes diferencias entre la cima y la base de la estructura. El mayor porcentaje de casados se encuentra en el bloque dominante y desciende gradualmente hasta el subproletariado informal. En contraste, la unión libre es menos frecuente entre las clases dominantes que entre el subproletariado.

Por otro lado, es interesante notar que los perfiles entre clases sociales son diversos dentro de cada grupo. Las clases con una mayor proporción de casados son las facciones propietarias y la clase de ejecutivos. Lo que podría sugerir la existencia de una dinámica particular entre posesión de capital o estatus social y casamiento. Es decir, que la consolidación institucional de la unión puede estar parcialmente restringida por las posibilidades materiales de las personas (Solís & Puga, 2009). En contraste, la unión libre es más común entre el subproletariado independiente, el subproletariado informal y la pequeña burguesía propietaria. Por último, los no unidos son más entre aquellos grupos en donde la educación es más importante. Es decir, entre los trabajadores de élite, la pequeña burguesía calificada y el proletariado manual. A éstos se le suma el subproletariado informal, que, incluso controlando por la edad, mantiene un fuerte porcentaje en este rubro.

Tabla 12. Situación conyugal por clase social (estandarizada)

	Unidos		No unidos	Total
	Unión libre	Casados		
I	16.8%	55.4%	27.0%	100%
II	12.0%	49.1%	38.3%	100%
III	8.1%	44.0%	47.3%	100%
A	9.6%	46.4%	43.3%	100%
IVa	22.9%	49.6%	26.8%	100%
IVb	17.6%	40.5%	41.9%	100%
B	19.7%	44.6%	35.7%	100%
Va	13.6%	41.2%	45.1%	100%
Vb	19.4%	43.9%	36.7%	100%
C	16.6%	42.6%	40.8%	100%
VIa	24.8%	44.1%	31.1%	100%
VIb	22.0%	37.0%	41.0%	100%
D	22.1%	39.3%	38.6%	100%
Pob. O.	19.0%	41.4%	39.6%	100%

Fuente: elaboración propia con base en la ENOE.

Tipo de hogar. Una última consideración sociodemográfica que se realiza es respecto a la composición de los hogares. No hay duda de que el tipo de hogar predominante en México es el nuclear, específicamente el nuclear con hijos (Cienfuegos, 2014; Rabell Romero & Gutiérrez Vázquez, 2010). Esto se puede observar entre la población ocupada, en donde el 60 por ciento de los sujetos pertenecen a un hogar nuclear, un tercio forman parte de un hogar ampliado o extenso y al rededor del 5 por ciento se distribuye entre hogares unipersonales, compuestos y corresidentes. A grandes rasgos esta disposición se manifiesta entre todas las clases sociales. En todos los grupos el porcentaje de personas que forman parte de un hogar nuclear es superior al 58 por ciento, mientras que para la categoría de hogares ampliados este número no desciende de los 20 puntos porcentuales.

Tabla 13. Composición de los hogares por clase social (estandarizado)

	Unipersonal	Nuclear	Ampliado	Compuesto	Corresidente	Total
I	3.5%	68.4%	24.4%	0.7%	2.3%	100%
II	4.8%	69.6%	21.8%	1.1%	2.0%	100%
III	4.3%	62.6%	29.1%	1.0%	2.3%	100%
A	4.3%	66.3%	24.4%	1.0%	3.3%	100%
IVa	3.7%	65.9%	28.2%	1.0%	0.5%	100%
IVb	5.8%	62.6%	29.9%	0.8%	0.9%	100%
B	4.8%	64.0%	29.6%	0.9%	0.7%	100%
Va	4.6%	61.4%	32.3%	0.8%	0.8%	100%
Vb	3.6%	58.9%	36.1%	0.9%	0.6%	100%
C	4.1%	60.1%	34.3%	0.9%	0.7%	100%
VIa	3.8%	62.9%	32.6%	0.4%	0.2%	100%
VIb	3.9%	58.7%	36.1%	0.7%	0.6%	100%
D	3.9%	60.3%	34.7%	0.6%	0.5%	100%
Pob. O.	4.1%	60.9%	33.6%	0.7%	0.7%	100%

Fuente: elaboración propia con base en la ENOE.

Controlando por la edad de la población ocupada, se observa que el porcentaje de personas en hogares nucleares es algo mayor en la parte superior de la estructura que en la parte inferior. La situación es la inversa para los hogares ampliados, los cuales están más presentes en la parte baja de la estructura que en la parte alta. Respecto a los hogares unipersonales, compuestos y corresidentes, se encuentra una situación muy similar a lo largo de todos los grupos que componen la estructura de clases. Aunque, resaltan los hogares corresidentes entre las clases dominantes. En suma, sobre el tipo de hogar, a pesar de que se denota una dinámica particular entre la parte alta y baja de la estructura, no es posible atribuirle a la clase un peso significativo. En general, el comportamiento se corresponde con el observado para toda la población ocupada.

Rasgos sociolaborales de las clases sociales

Núcleo de actividad económica. Como se evidenció en el capítulo anterior, la mayoría de la población ocupada se concentra en el sector de servicios (Ariza & Oliveira, 2014). Más de la mitad de los miembros del bloque dominante y de las clases intermedias, poco menos del 50 por ciento del proletariado y algo más de un tercio del subproletariado realizan actividades en este sector. No obstante, la categoría de servicios no permite visualizar las diferencias y fraccionamientos de las clases sociales, ya que este campo de la economía abarca a un amplísimo conjunto de labores. Para lograr una mayor precisión sobre este aspecto central se utilizó la división propuesta por Wright y Singelmann (1982), que distingue seis sectores económicos (las actividades de cada sector se especifican en el anexo correspondiente): extractivo, transformador, servicios de distribución, servicios de negocios, servicios personales, y servicios sociales y políticos. Esta clasificación permite especificar el núcleo de actividad de cada clase social, ligando la fuerza de trabajo de cada grupo a áreas productivas determinadas y exponiendo, consecuentemente, las fracciones que existen dentro de cada clivaje social resultado de la heterogeneidad estructural de la economía.

La Tabla 14 muestra que las clases dominantes se concentran en el sector de servicios sociales y políticos, que se relacionan con actividades profesionales altamente calificadas. La burguesía se agrupa mayormente en el sector transformador, obedeciendo a su capacidad

de inversión de capital sobre esta área de la economía. La clase de ejecutivos, además de aglutinarse en actividades sociales y políticas, tiene una fuerte presencia en el sector de servicios de distribución. Como subordinados con capacidades directivas, su función principal es la logística, asegurando con ello el mantenimiento y rendimiento de sus organizaciones. Por su parte, el núcleo indiscutible de los trabajadores de élite es el sector de servicios sociales y políticos, que concentra a poco más de cinco de cada diez de sus miembros. El bloque dominante, en contraste está casi ausente de los sectores primario de extracción y de servicios personales.

Tabla 14. Distribución de clases por sector de actividad económica

	Extractivo	Transformador	Servicios de distribución	Servicios de negocios	Servicios personales	Serv. sociales y políticos	Total
I	15.2%	28.1%	19.6%	12.4%	17.0%	7.8%	100%
II	0.8%	17.7%	27.9%	14.5%	12.7%	26.4%	100%
III	1.3%	19.5%	8.9%	15.3%	1.9%	53.2%	100%
A	3.6%	20.6%	14.9%	14.6%	6.8%	39.4%	100%
IVa	16.1%	30.4%	21.5%	6.1%	22.1%	3.8%	100%
IVb	0.2%	27.0%	3.3%	20.3%	33.8%	15.3%	100%
B	7.5%	28.6%	11.7%	13.8%	28.4%	10.0%	100%
Va	1.1%	19.0%	30.0%	11.7%	3.8%	34.3%	100%
Vb	4.6%	44.8%	16.1%	8.7%	12.6%	13.1%	100%
C	2.9%	32.4%	22.8%	10.2%	8.4%	23.3%	100%
VIa	23.4%	15.2%	44.1%	2.0%	15.1%	0.1%	100%
VIb	18.0%	22.4%	21.6%	4.0%	27.0%	6.9%	100%
D	19.8%	20.0%	29.2%	3.4%	23.0%	4.6%	100%
Pob. O.	12.3%	24.8%	24.8%	7.2%	17.6%	13.4%	100%

Fuente: elaboración propia con base en la ENOE

Las clases intermedias, el otro gran grupo que compone la parte superior de la estructura, se distribuye en la misma proporción en el sector transformador y en el de servicios personales. Distinguiendo con ello los núcleos de actividad de las dos clases que integran a

este bloque. La pequeña burguesía propietaria invierte sus medios mayormente en el sector transformador, mientras que la pequeña burguesía calificada se ubica predominantemente en el sector de servicios personales. Vale recordar la lógica que persiste en esta macroclase, a saber, que los pequeños empleadores se orientan a la producción de bienes de consumo proletario y que los trabajadores independientes calificados ofertan sus actividades primordialmente a las clases dominantes. Desde ahora se advierte que el sector de servicios es fundamental entre aquellos grupos que entablan relaciones laborales no institucionalizadas.

El proletariado integrado tiene su centro de actividad en el sector transformador, debido a la fuerte concentración de los trabajadores manuales sobre este tipo de actividades, que básicamente ocurren en la industria manufacturera. Esta aglomeración de los proletarios manuales valida la identificación tradicional de la clase trabajadora con la producción industrial (Singelmann, 1978; Wright & Singelmann, 1982). Ahora bien, en lo que respecta a los trabajadores no manuales, se observa que se congregan en casi la misma proporción en los sectores de servicios sociales y políticos y servicios de distribución. Se trata, en esencia, de los subordinados que operan las directrices administrativas de las clases ejecutivas y de quienes apoyan en sus labores a los trabajadores de élite. Es pertinente señalar que pertenecer a una misma macroclase no supone desenvolverse en un mismo núcleo de actividad productiva. Estas diferencias, finalmente, encuadran las fracciones que existen dentro de cada bloque social.

Por último, el subproletariado marginal, aunque se orienta sobre todo a actividades propias del sector de distribución, registra una importante presencia en los sectores extractivo, transformador y de servicios personales. Lo que indica un fuerte fraccionamiento de este grupo social dentro del sistema productivo mexicano, anticipando una importante desigualdad laboral en esta macroclase. Dentro de este bloque se confirma la afinidad de los trabajadores independientes no calificados hacia actividades de distribución y la de los trabajadores informales hacia el sector de servicios personales. En ambos casos se trata de las áreas menos especializadas y productivas del sector terciario. Pero también de los

espacios más permisibles o propicios para la formación de relaciones laborales marginalizadas.

Tabla 15. Composición de clases por sector de actividad económica

	Extractivo	Transformador	Servicios de distribución	Servicios de negocios	Servicios personales	Serv. sociales y políticos
I	1.3%	1.2%	0.8%	1.8%	1.0%	0.6%
II	0.1%	1.0%	1.5%	2.7%	1.0%	2.7%
III	0.4%	3.0%	1.3%	8.0%	0.4%	14.9%
A	1.8%	5.1%	3.7%	12.6%	2.4%	18.2%
IVa	5.1%	4.7%	3.4%	3.3%	4.8%	1.1%
IVb	0.1%	4.9%	0.6%	12.9%	8.7%	5.2%
B	5.2%	9.7%	4.0%	16.2%	13.5%	6.3%
Va	1.5%	12.1%	19.1%	25.9%	3.4%	40.6%
Vb	6.4%	30.7%	11.1%	20.7%	12.2%	16.7%
C	7.8%	42.8%	30.2%	46.6%	15.6%	57.3%
VIa	33.9%	10.9%	31.7%	5.0%	15.2%	0.2%
VIb	51.2%	31.4%	30.4%	19.7%	53.2%	18.0%
D	85.2%	42.4%	62.1%	24.7%	68.5%	18.2%
Total	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Fuente: elaboración propia con base en la ENOE.

Es necesario rescatar la forma en que se distribuyen las clases dentro de cada sector de la economía, pues eso evidencia las dinámicas productivas de cada ámbito. El sector extractivo se sostiene básicamente del subproletariado marginal (85.2 por ciento), con cinco de cada diez ocupados provenientes del subproletariado informal y tres de cada diez del subproletariado independiente. Indudablemente es el sector más excluido y atrasado de la economía moderna, en donde se emplean poco más del 12 por ciento de la población ocupada. El sector transformador, por su parte, se reparte en igual proporción entre el proletariado y el subproletariado. Aunque no se muestra en el cuadro, el primer grupo se orienta en particular hacia la industria manufacturera, mientras que el segundo se ocupa

sobre todo en la construcción. Se puede deducir que el grupo más importante en este sector son los trabajadores manuales formales e informales y que la industria manufacturera ofrece mayores oportunidades de formalización laboral.

Dentro de la rama de servicios, los sectores tradicionalmente menos productivos son el de distribución y servicios personales. Ambos lo reflejan en el peso relativo del subproletariado marginal. En los dos casos, este bloque social representa a más del 60 por ciento de los ocupados en cada ámbito de la economía. No obstante, los servicios de distribución registran una proporción significativa de trabajadores integrados, en comparación con el sector de servicios personales, en donde las relaciones laborales no formales tienden a estar más presentes en la vida laboral. Esto último también se manifiesta en el volumen de las clases intermedias dentro del sector de servicios personales. Ahí, la pequeña burguesía alcanza una proporción nada despreciable de 13.5 puntos porcentuales. En parte, con ello se evidencia que no todos los sectores productivos están igualmente integrados a las relaciones económicas modernas del capitalismo mexicano.

Finalmente, los dos sectores más sobresalientes son el de servicios de negocios y el de servicios sociales y políticos. Sobre el primero de ellos vale advertir que teóricamente se trata de un sector moderno altamente globalizado y que, en principio, es especialmente importante en países industrializados. En países periféricos o en proceso de industrialización es un sector prescindible dedicado a actividades empresariales y financieras asociadas a las clases dominantes. Este ámbito está impulsado primordialmente por las clases proletarias (46.6 por ciento) y por la parte superior de la estructura de clases (28.7 por ciento). En este sector las clases dominantes son especialmente grandes, sólo comparables con lo que ocurre en el sector de servicios sociales y políticos. En el cual se contemplan actividades legales, profesionales y gubernamentales vinculadas, sobre todo, a trabajadores de élite, ejecutivos y, mayormente trabajadores formales no manuales. A diferencia del sector de negocios, los servicios sociales y políticos no son un campo globalizado, sino burocrático u oficinesco, directamente asociado al trabajo no manual de rutina.

Duración de la jornada laboral. El ciclo cotidiano de trabajo se puede dividir en tres formas típicas de jornada: la subocupación (menos de 40 horas de trabajo a la semana), la ocupación plena (entre 40 y 48 horas de trabajo semanal) y la sobreocupación (más de 48 horas de trabajo a la semana). Aunque podrían considerarse otros elementos, esta categorización básica permite aproximarse al trabajo redundante o improductivo, en el sentido de que la actividad desempeñada es inadecuada, aporta poco a la unidad económica y se aleja del tiempo ideal para garantizar la reproducción material (García, 2011). Asimismo, deja ver ciertos patrones de explotación y auto explotación, en la modalidad de sobreocupación laboral. Es importante destacar que aquí el término de ‘ocupación plena’ no supone trabajo digno, sino la existencia de regularidad o estabilidad en la jornada laboral.

Tabla 16. Distribución de clases por tipo de jornada laboral

	Subocupados	Ocupados plenos	Sobreocupados	Total
I	15.3%	38.2%	44.7%	100%
II	15.0%	50.9%	33.6%	100%
III	21.5%	61.0%	17.3%	100%
A	19.0%	54.8%	25.6%	100%
IVa	21.7%	38.4%	39.2%	100%
IVb	49.1%	31.3%	17.2%	100%
B	36.5%	34.6%	27.3%	100%
Va	19.1%	60.7%	20.0%	100%
Vb	8.5%	59.8%	31.2%	100%
C	13.6%	60.2%	25.8%	100%
VIa	39.0%	31.0%	29.2%	100%
VIb	33.3%	39.0%	26.6%	100%
D	35.2%	36.3%	27.5%	100%
Pob. O.	27.2%	45.1%	26.8%	100%

Fuente: elaboración propia con base en la ENOE.

La Tabla 16 muestra que la mayoría de la población ocupada en México se encuentra en una situación de subocupación o sobreocupación. Al nivel de las macroclases se observa un comportamiento diferencial, entre los dos grupos que se caracterizan por un mayor grado de integración en el mercado de trabajo, frente a los otros dos que se ocupan dentro de la lógica de la informalidad laboral. Por un lado, tanto las clases dominantes como el proletariado integrado exhiben los porcentajes más altos de personas en situación de ocupación plena, es decir, con jornadas regulares de trabajo que les permite obtener cotidianamente sus medios de subsistencia. Por el otro lado, las clases intermedias y el subproletariado marginal muestran las frecuencias relativas más bajas, lo que se traduce, en ambos casos, en que más del 60 por ciento de sus miembros estén en condiciones de subocupación o sobreocupación.

En general, quienes más reportan estar sobreocupados son las clases propietarias, con alrededor del 40 por ciento tanto para la burguesía como para los pequeños empleadores. Es posible que entre estos grupos se atienda a un fenómeno de auto explotación guiado por la dinámica propia que implica la posesión de capital. En donde, ante la ausencia de una jornada fija impuesta por un superior, los límites de lo que se considera tiempo de trabajo se dirimen. Una situación similar podría también estar ocurriendo entre la clase de ejecutivos, sólo que ahí la delegación de facultades y la alienación frente a la organización son el aliciente de la auto explotación (Goldthorpe, 1982). En contraste, la sobreocupación es también relevante entre las clases de trabajadores manuales, esto es, entre el proletariado manual y el subproletariado marginal. Sin embargo, dado el tipo de relaciones laborales que cimientan a estos grupos, esta condición refleja un proceso de explotación y una posición ocupacional insuficiente para reponer la fuerza de trabajo cotidiana (Wright, Levine, & Sober, 1992). En otras palabras, la sobreocupación no significa lo mismo para las clases propietarias y dominantes que para las clases subalternas.

La subocupación, por otro lado, está especialmente acentuada entre la pequeña burguesía calificada y entre el subproletariado independiente. Ambos grupos pertenecientes al conjunto de trabajadores no subordinados. También tiene una fuerte asociación con el subproletariado informal. Una vez más, se trata de personas dentro de relaciones laborales

no tradicionales, marginadas del salario indirecto y dependientes absolutas de la venta de su propia fuerza de trabajo. En este sentido, aunque un rasgo distintivo de la pequeña burguesía y de los trabajadores independientes no calificados es la autonomía laboral, estos datos indican que disponer de la propia fuerza de trabajo no garantiza que ésta pueda ser empleada con la intensidad esperada o requerida por las personas ocupadas.

En principio, la marginación de las relaciones de trabajo formales supone que las personas laboran menos de lo deseado o más de lo previsto, sin poder alcanzar una regularidad que las acerque a una reproducción material estable. Al contrario, en aquellos espacios de clase en donde se han asegurado e institucionalizado los lazos laborales, es más posible que se acceda a una jornada de trabajo plena que les asegure a las personas ocupadas un ingreso más o menos constante a partir del cual satisfacer sus necesidades básicas. Si bien esto último no implica suficiencia material, sí instaura un orden de menor incertidumbre para los ocupados que se insertan en estas plazas del mercado de trabajo. Esta sería la principal diferencia entre, por un lado, las clases dominantes y proletarias y, por el otro, las clases intermedias y el subproletariado. Que, respectivamente, reflejan las propiedades de una economía heterogénea, que no termina por estandarizar los vínculos laborales. Finalmente, es a partir de esta premisa que se ha venido sosteniendo que las posiciones de clase, el tipo de jornada laboral y la percepción de ingresos se corresponden mutuamente.

Nivel de ingreso. Es imperioso describir la relación entre la estructura de clases y el ingreso laboral, ya que éste es el principal mecanismo de reproducción material de la fuerza de trabajo y el elemento clave para determinar el grado de heterogeneidad entre y dentro de las clases sociales. Para ello se observa el ingreso en dos formas, la primera, mediante niveles según percepción de salarios mínimos; la segunda, estableciendo estratos a partir del ingreso recibido por hora trabajada. El primer indicador permite sobre todo valorar la precariedad laboral, mientras que el segundo se esboza como una aproximación a la desigual distribución del ingreso. Conforme al número de salarios mínimos recibidos, se mostró en el capítulo anterior que la población ocupada se puede dividir en dos grandes grupos según las tendencias a largo plazo, quienes ganan menos de dos salarios mínimos y quienes ganan más

de esa cantidad. Para el año de observación, más de seis de cada diez ocupados obtenían menos de dos salarios mínimos, siendo poco más de un tercio quienes se encontraban en el nivel de 1 a 2 salarios mínimos.

Tabla 17. Distribución de clases por nivel de ingresos laborales (salarios mínimos)

	Sin ingresos	Hasta 1	De 1 a 2	De 2 a 3	De 3 a 5	Más de 5	NS	Total
I	0.3%	6.3%	12.7%	17.1%	17.5%	21.8%	24.4%	100%
II	0.6%	1.8%	11.8%	19.6%	20.3%	24.6%	21.3%	100%
III	0.0%	2.1%	12.9%	22.6%	24.9%	13.5%	23.9%	100%
A	0.2%	2.7%	12.6%	21.0%	22.6%	17.4%	23.4%	100%
IVa	0.5%	14.1%	26.2%	22.9%	12.4%	7.0%	16.9%	100%
IVb	0.0%	31.1%	25.1%	15.1%	7.6%	3.6%	17.5%	100%
B	0.2%	23.3%	25.6%	18.7%	9.8%	5.2%	17.2%	100%
Va	0.0%	6.2%	34.4%	25.7%	13.7%	4.1%	15.7%	100%
Vb	0.0%	8.7%	52.7%	21.7%	6.4%	1.3%	9.2%	100%
C	0.0%	7.5%	43.9%	23.6%	9.9%	2.7%	12.4%	100%
VIa	6.8%	43.2%	24.6%	10.5%	3.4%	1.1%	10.3%	100%
VIb	12.2%	29.5%	39.6%	8.8%	1.9%	0.6%	7.3%	100%
D	10.4%	34.1%	34.6%	9.4%	2.4%	0.8%	8.3%	100%
Pob. O.	5.6%	22.6%	35.5%	15.5%	6.7%	2.8%	11.3%	100%

Fuente: elaboración propia con base en la ENOE.

Es pertinente señalar que el ingreso tiende a estar sub registrado en las encuestas, debido a la alta tasa de no respuesta, particularmente importante entre los estratos económicos más privilegiados (R. M. Campos & Rodas, 2019). Lo anterior se observa en la Tabla 17 para la categoría de no especificado, la cual está especialmente abultada entre las clases dominantes e intermedias. En este caso puntual, la ausencia de información refleja un comportamiento específico que se vincula con el interés de no querer revelar ese dato. Esta es una de las razones por las que se optó por llevar a cabo un proceso de imputación del ingreso laboral, recuperando con ello un gran porcentaje de casos que, de otra forma, no podrían considerarse en este análisis. A pesar de esto último, es menester revisar cómo se

distribuye el ingreso laboral según el número de salarios mínimos entre las clases sociales, pues de esta forma se da cuenta de la precarización generalizada de las clases subordinadas.

Las clases dominantes son el único bloque en donde más de seis de cada diez de sus miembros reciben más de 2 salarios mínimos y alrededor del 40 por ciento se encuentra por arriba de los 3 salarios mínimos. Por la forma de operacionalización de la estructura de clases, la burguesía se encuentra sobreestimada, lo que implica que su parte baja en realidad se asemeja más a la pequeña burguesía propietaria que a los altos capitalistas. Es por ello, sumado a la tasa de no respuesta, que la burguesía registra menos porcentaje de ocupados por encima de los 3 salarios mínimos que la clase de ejecutivos. Debe recordarse que aquí no se consideran diversos ingresos por capital que, al final del día, incrementan la brecha de ingresos entre propietarios y no propietarios. En conjunto, este bloque es el que expone una distribución más favorable, inclusive asumiendo que la no respuesta se distribuyese uniformemente entre todas las categorías consideradas.

La pequeña burguesía y el proletariado muestran una disposición similar entre niveles de ingreso. Alrededor de la mitad del bloque intermedio y del proletariado perciben menos de 2 salarios mínimos y cerca de un tercio están por encima de esa línea. A pesar de esta semejanza inicial, es mayor el porcentaje de personas que se ubican en los niveles de 1 a 3 salarios mínimos entre los trabajadores formales. Mientras que la pequeña burguesía registra una frecuencia relativa más importante entre las categorías de hasta 1 y de 1 a 2 salarios mínimos. La consistencia del proletariado refleja su condición protegida institucionalmente, misma que está ausente entre la pequeña burguesía. Estas observaciones indican que la clase trabajadora integrada goza de una mayor parsimonia en la percepción salarial, a diferencia del bloque intermedio que se dispersa mucho más a lo largo de los niveles de ingreso considerados.

Ahora bien, dentro de cada bloque, hay diferencias en la distribución que muestran una mejoría material según se ostente capital, en el caso de la pequeña burguesía, o se esté dedicado a actividades no manuales, para el caso del proletariado integrado. Los trabajadores independientes calificados están en su mayoría por debajo de los 2 salarios

mínimos, mientras que los pequeños propietarios se concentran en mayor medida por arriba de este nivel de ingresos. En este sentido, la posesión de capital muestra ser una posición favorable en la reproducción material. Asimismo, alrededor de seis de cada diez trabajadores manuales integrados ganan menos de 2 salarios mínimos, al tiempo que poco más del 40 por ciento de los trabajadores no manuales están por arriba de esa línea. De esta forma, el proletariado se encuentra diferenciado entre trabajadores no manuales y manuales, siendo los segundos quienes en general se sitúan en una situación más precaria respecto al ingreso laboral.

Sobre la base de la estructura de clases sociales, se observa que casi el 80 por ciento del subproletariado se encuentran por debajo de los 2 salarios mínimos y más del 40 por ciento por abajo del nivel de hasta 1 salario mínimo. Poco más del 43 por ciento del subproletariado independiente percibe hasta 1 salario mínimo, mientras que el infra proletariado informal se encuentra mayormente en el nivel de 1 a 2 salarios mínimos. Lo anterior podría parecer anti intuitivo, y en todo caso podría indicar que existe una ventaja en la condición de subordinación a este nivel de la estructura. No obstante, hay que recordar que el grupo de trabajadores informales es bastante más amplio y diverso que el de cuentapropistas, e incluye a personas cualificadas que no encuentran lugar en el sector moderno de la economía. En este sentido, es importante señalar que el subproletariado informal registra el mayor porcentaje de personas que no reciben ingreso, con lo cual, a pesar de lo anterior, es la clase más desfavorecida.

Los resultados anteriores pueden compararse con los presentados en la Tabla 18, que agrupan a la población ocupada en cinco estratos, según una separación por quintiles para el ingreso por hora trabajada: bajo, medio-bajo, medio, medio-alto y alto. Esta forma de presentar la información, que es posterior a la aplicación del método de imputación, recupera un considerable porcentaje de casos perdidos que en la Tabla 17 aparecen en la categoría de no especificado. Lo primero que se advierte es el incremento jerárquico del ingreso laboral, ocasionando que la brecha más amplia sea indiscutiblemente la que existe entre la cima y la base de la estructura de clases. Ahora bien, usando esta división, resulta evidente la concentración del bloque dominante en el grupo de altos ingresos. Alrededor de

ocho de cada diez ocupados de esta macroclase están en el nivel medio-alto o alto. Esta afirmación es consistente para todas las clases del bloque dominante. En contraste, apenas un 14 por ciento se dispersan en los tres primeros niveles de ingreso.

Tabla 18. Distribución de clases por nivel de ingresos laborales (quintiles)

	Bajo	Medio-bajo	Medio	Medio-alto	Alto	Total	Ingreso por hora trabajada	
							Media	Mediana
I	7.8%	7.6%	9.5%	21.0%	54.1%	100%	107.01	66.67
II	2.9%	5.4%	10.0%	26.6%	55.0%	100%	86.28	63.95
III	1.2%	2.6%	6.4%	27.8%	62.1%	100%	82.48	69.77
A	2.7%	4.1%	7.7%	26.4%	59.1%	100%	87.19	68.14
IVa	14.4%	10.9%	17.8%	24.8%	32.0%	100%	68.01	45.45
IVb	18.3%	10.5%	15.5%	22.8%	32.9%	100%	67.71	43.77
B	16.5%	10.7%	16.5%	23.7%	32.5%	100%	67.85	44.58
Va	6.9%	14.5%	19.7%	27.8%	31.2%	100%	55.56	44.64
Vb	12.2%	26.4%	29.8%	22.0%	9.6%	100%	37.99	32.85
C	9.7%	20.7%	25.0%	24.8%	19.9%	100%	46.50	37.21
VIa	40.1%	16.4%	15.0%	14.7%	13.9%	100%	40.80	27.78
VIb	31.7%	28.6%	20.0%	12.7%	7.0%	100%	33.91	26.67
D	34.6%	24.3%	18.3%	13.4%	9.4%	100%	36.24	26.79
Pob. O.	22.3%	20.5%	19.8%	19.1%	18.3%	100%	46.57	33.33

Fuente: elaboración propia con base en la ENOE.

Las clases intermedias también se agrupan en mayor medida en los niveles medio-alto y alto, con más del 50 por ciento de ocupados dentro de estos rangos. Aunque en el nivel superior de ingresos su porcentaje es claramente menor al del bloque dominante. En consecuencia, registran un importante número de ocupados en los niveles inferiores. Poco más de un cuarto de sus miembros están en los estratos bajo y medio-bajo. Esta distribución vaticina un elevado grado de desigualdad laboral. Sobre las clases que integran a este bloque, no hay

grandes diferencias entre la pequeña burguesía propietaria y calificada, que en general exhiben una forma similar a la expuesta para el bloque en su conjunto.

El proletariado integrado, por su parte, se congrega en los estratos medios del ingreso laboral. Un cuarto de los trabajadores formales está justamente en el nivel medio. Es, junto al bloque dominante, la macroclase que menos ocupados acumula en el estrato bajo. En este sentido, se puede afirmar que la estandarización de las relaciones laborales promueve un límite inferior sobre el ingreso de los trabajadores. No obstante, nuevamente se hace presente la distinción entre actividades manuales y no manuales. Más de un tercio del proletariado manual se encuentra en los niveles bajo y medio-bajo, al mismo tiempo que poco menos de seis de cada diez trabajadores no manuales se ubican en los estratos medio-alto y alto. En otras palabras, la distribución por quintiles de ingreso laboral es definitivamente más favorable para el proletariado no manual que para el proletariado tradicional.

Finalmente, el subproletariado marginal es el bloque más precarizado de la estructura de clases. El 34.6 por ciento de sus miembros se encuentran en el estrato más bajo de ingresos y casi seis de cada diez están en los niveles bajo y medio-bajo. Como resultado, es la macroclase con un menor número de integrantes en los estratos medio-alto y alto. Aunque ambas clases registran a la mayoría de sus elementos entre los niveles más bajos de ingreso por hora trabajada, el infra proletariado independiente exhibe una frecuencia relativa importante en el estrato superior. Así, aunque la condición de subordinación podría estar limitando la aglomeración en el intervalo bajo de ingresos para el subproletariado informal, la flexibilidad laboral asociada a la condición de no subordinación favorecería la dispersión de los integrantes del infra proletariado independiente a lo largo de los grupos de ingreso laboral.

Conclusiones

En este capítulo se llevó a cabo un exhaustivo análisis descriptivo de la estructura de clases contemporánea en México 2020. Se observaron diferentes aspectos sociodemográficos y

sociolaborales que se relacionan con el proceso de reproducción material de la fuerza de trabajo. En su primer apartado se determinó el tamaño y peso de cada clase social, mostrando la estabilidad y exclusividad de las clases dominantes y la relevancia estructural de los bloques de clases subordinados. Particularmente se manifestó la preeminencia del infra proletariado marginal, que es la macroclase de mayor tamaño, pero también la que se encuentra, por el tipo de relaciones que la definen, en una situación de mayor vulnerabilidad. Es además el grupo clave en varios de los sectores productivos de la estructura económica nacional.

Respecto a las diferencias sociodemográficas se encontró que la estructura de clases era similar tanto en varones como en mujeres, aunque había ciertas discrepancias. La más importante, además de la obvia masculinización del mercado laboral, fue la asociación de las mujeres hacia posiciones de trabajo no manuales. Asimismo, se hizo evidente su exclusión de las clases propietarias, lo que en esencia supone una doble desigualdad, en la que se entrecruzan clase, sexo y propiedad. Sobre la estructura por edad de las clases sociales, se mostró que, pese a su semejanza, hay grupos que están más rejuvenecidos que otros. La razón, como se ha venido insistiendo, es compleja y alude a los procesos de estratificación etaria. En cuanto a la escolaridad, los datos son consistentes, la formación y la clase están fuertemente imbricadas. Sin duda, el nivel educativo sigue siendo uno de los mecanismos más importantes de posicionamiento social. Por último, sobre la situación conyugal y el tipo de hogar, se manifestó en cada grupo el patrón general observado para toda la población ocupada, por lo que difícilmente se le puede atribuir un efecto determinante a la clase.

Finalmente, al revisar aspectos sociolaborales específicos, se pudo definir el núcleo de actividad productiva de cada clase social, estableciendo no sólo un vínculo entre la posición de clase y la estructura productiva, sino también visualizando las diferencias o fracciones que se dibujan dentro de las clases sociales según su posición en el mercado de trabajo. Asimismo, al esbozar la composición de clase por sector de actividad económico, se evidenció cuál es el motor fundamental de cada esfera productiva. Es decir, qué ámbitos utilizan más o menos qué tipo de fuerza de trabajo. Por último, sobre aquellos elementos que se asocian más próximamente con el proceso de reproducción material, a saber, el

ingreso y el tipo de jornada, se expuso la relación jerárquica y desigual entre el ingreso laboral y la estructura de clases, y la preeminencia de la ocupación plena sobre aquellas posiciones de clases que se caracterizan por establecer relaciones laborales institucionalizadas.

Capítulo V. Patrones estructurales de la desigualdad socioeconómica

Introducción

El propósito último de este capítulo es formalizar el vínculo que existe entre la estructura de clases y el mercado de trabajo y estimar, mediante el ingreso por hora trabajada, su incidencia lógica sobre la heterogeneidad laboral inter e intraclases sociales. El primer apartado presenta de forma sintética la asociación entre clases sociales y condiciones sociolaborales en un espacio factorial reducido que permite identificar perfiles emergentes de clase. Por su parte, el segundo título se propone comprobar la desigualdad entre clases sociales y calcular el nivel de entropía inter e intraclases. Con ello se pretende dar cuenta de las desigualdades presentes en el proceso de reproducción material de la fuerza de trabajo. Como se mencionó anteriormente, el ingreso laboral tiene serios problemas de no respuesta (R. M. Campos & Rodas, 2019), por lo que fue necesario ejecutar un procedimiento *hot deck* de imputación para evitar la mayor pérdida de información posible (Medina & Galván, 2007).

Las variables aquí utilizadas son de fácil comprensión y no requieren una advertencia preliminar. No obstante, para asegurar la parsimonia del análisis se reagrupó la clasificación de sectores de Singelmann (Singelmann, 1978; Wright & Singelmann, 1982) en cuatro categorías: extractivo, transformador, servicios no modernos y servicios modernos. Asimismo, para el ACM se trabajó con tres estratos de ingreso, bajo, medio y alto. Dicho esto, el primer subapartado, de los dos títulos que componen este capítulo final, expone brevemente qué es y por qué se utiliza el análisis de correspondencias, la prueba ANOVA no paramétrica y el índice de Theil, desde una visión sociológica y de forma adicional a lo ya presentado en el capítulo metodológico. Se espera que los resultados cohesionen y formalicen las correspondencias encontradas anteriormente y asistan en la comprensión analítica de las condiciones materiales diferenciadas de las clases sociales. Asimismo, con el índice de entropía de Theil se busca sintetizar en una única medición el nivel de desigualdad o heterogeneidad laboral entre y dentro de las clases sociales, y con ello determinar empíricamente cuáles son las posiciones contradictorias de clase en la estructura.

Análisis de correspondencias y espacio sociolaboral

El análisis de correspondencias es una técnica estadística exploratoria que ofrece la posibilidad de transformar los datos estudiados de tal manera que su interpretación sea más comprensible. Resulta especialmente útil cuando se tienen varias variables nominales y se desea entender la asociación que existe entre sus distintas categorías (Greenacre, 2008). Tiene como propósito resumir una gran cantidad de datos en un número reducido de dimensiones, con la menor pérdida de información posible. Esta técnica, esencialmente gráfica, permite identificar perfiles promedio a partir de un conjunto de frecuencias relativas respecto al total de la población observada. Se utiliza para estudiar las relaciones de inercia y asociación entre variables categóricas en tablas de contingencia.

Este método de análisis dibuja en un espacio factorial de varias dimensiones las diferentes asociaciones o perfiles emergentes. Al ser una técnica primordialmente visual, las distancias e inercias de cada categoría cobran relevancia analítica, ya que indican qué tanto es posible explicar de las asociaciones entre las variables. Puntualmente, a través de esta técnica se desean conocer los vínculos que se establecen en torno a las clases sociales, partiendo de la idea de que cada clase fija en el mercado laboral relaciones de trabajo diferenciadas que son, en última instancia, reproducidas por la población ocupada. Aunque se consideran distintas variables, el análisis aquí expuesto se concentra sobre el tipo de jornada laboral y el nivel de ingreso laboral según intervalos quintiles. Vale señalar que, la lógica detrás de esta técnica puede ser aplicada a dos o más variables categóricas, lo que distingue al análisis de correspondencias simples y múltiple.

El análisis de correspondencia simple a menudo se usa para estudiar tablas de contingencia correspondientes a dos variables cualitativas, visualizando en un subespacio de dimensión reducida las similitudes y relaciones entre las categorías de una variable y las categorías de la otra. La extensión del análisis de correspondencias se denomina análisis de correspondencias múltiples. Esta técnica utiliza los mismos principios que el análisis de correspondencias simple, sólo que está pensado para tablas de contingencia de entrada

múltiple. El objetivo fundamental en ambos casos es medir la asociación entre filas y columnas de una tabla de contingencia y la relación que existe entre las categorías de las distintas variables cualitativas en un espacio factorial reducido.

Ahora bien, el análisis de correspondencias es más que una técnica descriptiva, es un recurso metodológico que permite un avanzado nivel de síntesis teórica y empírica. Desde el campo de la sociología constituye una herramienta imprescindible para la construcción de espacios relacionales en donde situar a las unidades de análisis en función de un conjunto determinado de propiedades (Bourdieu, 1998). En este sentido, el resultado gráfico de esta estrategia es un campo factorial que condensa una dimensión individual y otra posicional, en el cual se entrelazan sujetos y cualidades. En última instancia, la selección adecuada de variables permite visualizar la multidimensionalidad de los individuos y, en este caso en particular, las especificidades sociolaborales de las clases sociales. Finalmente, el análisis de correspondencias reclama un uso preciso de la estadística, pero también un uso creativo de los conceptos provistos por la teoría. Se decidió aplicar primeramente un análisis de correspondencias simple con la intención de visualizar la relación directa entre clase y jornada de trabajo e ingreso y, posteriormente, un análisis múltiple con el fin de corroborar los resultados y fortalecer la construcción del perfil sociolaboral de las clases sociales.

Una premisa central en esta investigación es que cada clase social mantiene un vínculo diferencial con el mercado de trabajo. No sólo en términos de relaciones de clase, es decir en cuanto a posiciones de dominación y explotación, sino también respecto a condiciones sociolaborales dentro de la estructura productiva. Lo que se traduce en procesos de reproducción material desiguales y contradictorios. Si esta suposición se cumple, el análisis de correspondencias debe revelar los perfiles sociolaborales de las clases sociales y evidenciar su inserción en el mercado laboral. Aunado a la heterogeneidad productiva, esta técnica debe aproximarse a mostrar en contextos periféricos la asociación de cada bloque con uno u otro sector de la economía dual. Así, ciertas clases se acercarán en mayor medida al entorno capitalista industrial, mientras que otras se desenvolverán en ambientes precapitalistas o no plenamente sujetos al ambiente industrial. Esto se puede observar,

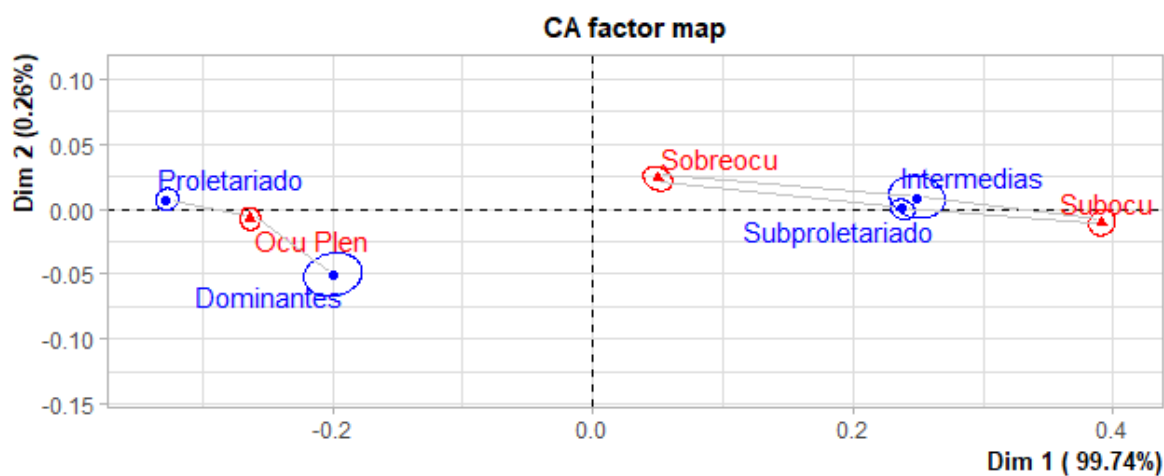
primordialmente, mediante el sector de actividad principal, el tipo de jornada laboral y el nivel de ingresos por hora trabajada.

Perfiles laborales emergentes de las clases sociales

El análisis de correspondencias entre macroclases y tipo de jornada de trabajo muestra, en primer lugar, que todas las categorías son estadísticamente diferentes entre sí, exceptuando al bloque de clases intermedias y al subproletariado, que se sobreponen mutuamente, como muestran las elipses de confianza. Es posible distinguir dos clústeres en el espacio factorial bidimensional, por un lado, en el que convergen los rótulos de proletariado, ocupación plena y clases dominantes y, por el otro lado, donde confluyen las categorías de sobreocupación, subproletariado, clases intermedias y sobreocupación. Este ordenamiento es el que domina las condiciones sociolaborales de los bloques sociales en el mercado de trabajo y el que permite distinguir qué grupos se desenvuelven, en general, en un ambiente institucionalizado y qué otros lo hacen en un entorno no institucionalizado de trabajo. Así, llama la atención la conexión intercalada inherente que existe entre los bloques A-C y B-D.

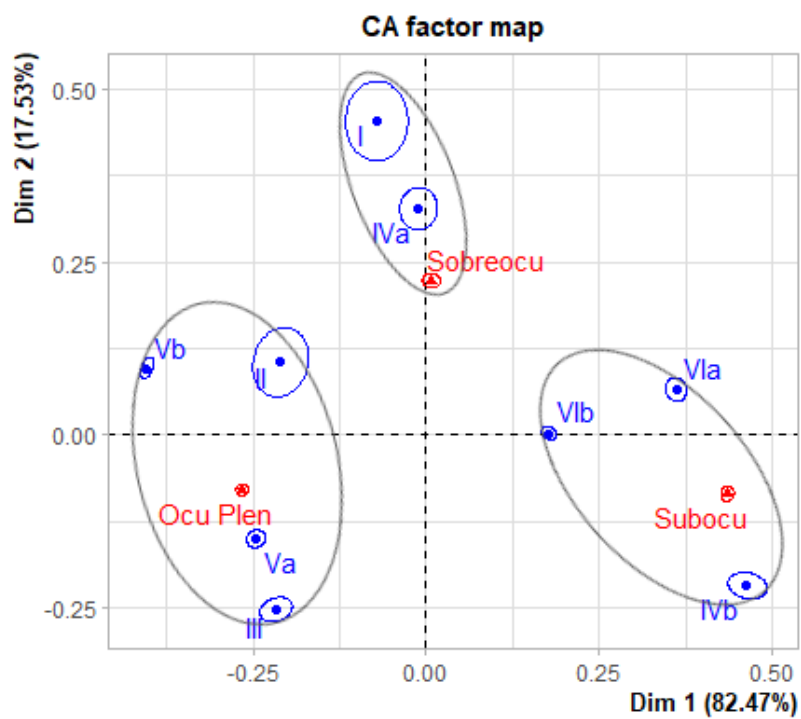
Existe una asociación entre pertenecer al bloque dominante o al proletariado integrado y tener una jornada de ocupación plena. En ambos casos, se trata de ocupados con relaciones de trabajo legalmente estables que cuentan tanto con un salario directo como con prestaciones indirectas. Si bien las condiciones de bienestar material y las posibilidades de renovación de su fuerza de trabajo son distintas para cada macroclase, los dos bloques coinciden en la regularidad de su jornada de trabajo, producto de su forma particular de introducirse en la estructura productiva. Consecuentemente, ambos clivajes se alejan en el espacio factorial tanto de la condición de sobreocupación como de la cualidad de subocupación. En contraste, las clases intermedias y el subproletariado marginal se ubican justo en un punto medio entre la subocupación y la sobreocupación. Ello indica que, de una u otra forma, existe dentro de estos grupos una asignación ineficiente de la fuerza de trabajo, resultado de su inserción laboral a un entorno de trabajo flexible y desprotegido. Una vez más, aunque ambos bloques exponen condiciones materiales diferentes, respecto al tipo de jornada laboral son indistintos, tanto así que sus elipses de confianza se superponen.

Ilustración 12. Análisis de correspondencia macroclase-tipo de jornada laboral



Fuente: elaboración propia con base en la ENOE.

Ilustración 13. Análisis de correspondencia clase-tipo de jornada laboral



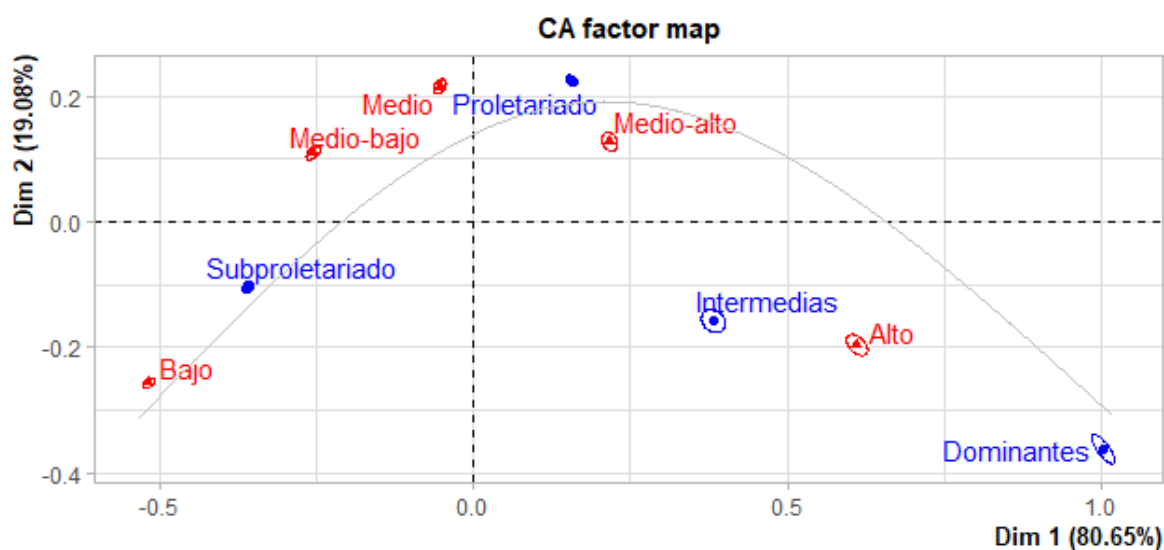
Fuente: elaboración propia con base en la ENOE.

Los resultados al nivel de las clases sociales revelan que todas las categorías son estadísticamente diferentes, incluso aquellas que componen al bloque de clases intermedio. Es posible diferenciar tres áreas en el espacio factorial bidimensional. La primera de ellas alrededor de la condición de subocupación, en donde giran el subproletariado independiente (VIa), el subproletariado informal (VIb) y la pequeña burguesía calificada (IVb). En esencia, se trata de trabajadores informales por cuenta propia. En este sentido se puede sostener que la no subordinación y la informalidad se vinculan con la subutilización de la fuerza de trabajo. Es pertinente recordar el gran volumen del subproletariado marginal que, dadas las pocas oportunidades laborales que existen, compite y ejerce una fuerte presión sobre el mercado de trabajo. Consecuentemente, fomentando la condición de subocupación y proyectando una forma de explotación estructural más que una modalidad de explotación directa o dirigida a incrementar el tiempo de trabajo del individuo.

El segundo grupo, que oscila cerca de la sobreocupación, se conforma por las clases propietarias, es decir, por la burguesía (I) y la pequeña burguesía empleadora (IVa), y, aunque algo más distante, por la clase de ejecutivos (II). En él, la no subordinación y la alta posición jerárquica organizacional parecen estar asociados al exceso de trabajo, en otras palabras, a la auto explotación. Es probable que la posibilidad de controlar su propia fuerza de trabajo y de dominar la ajena esté aparejada a una determinada idiosincrasia laboral que dirime los límites de la jornada de trabajo. Al final del día, quien posee capital suele tener mayor libertad sobre la forma en que gestiona sus propios tiempos.

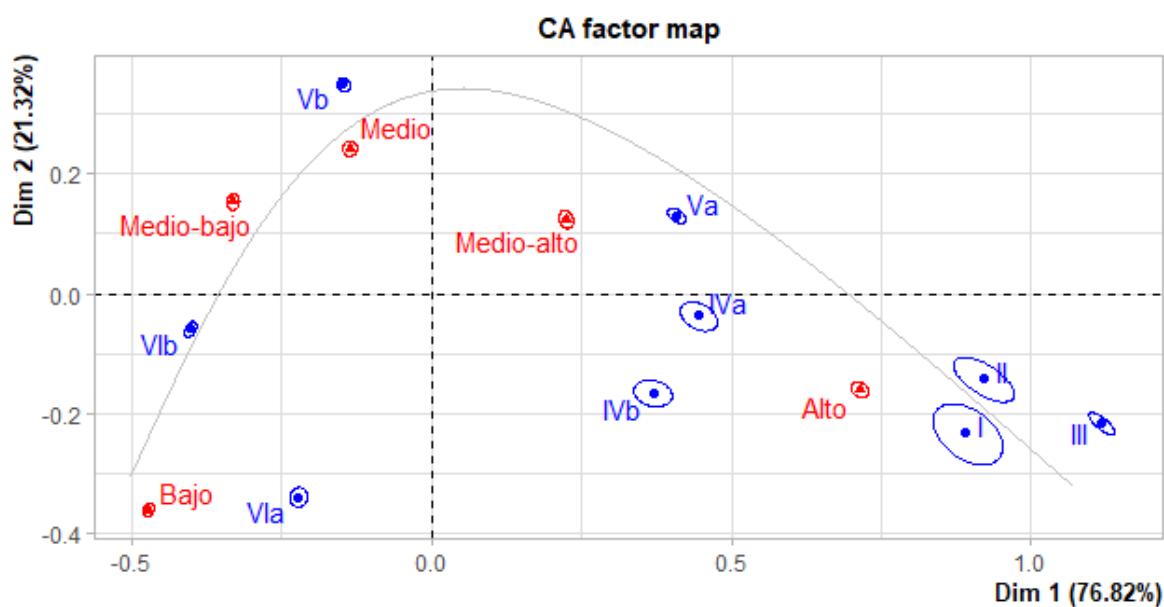
Por último, las categorías que orbitan próximas a la condición de ocupación plena son el proletariado integrado, manual (Vb) y no manual (Va), los trabajadores de élite (III) y, una vez más, en menor medida, la clase de ejecutivos (II). En esta área, la posición de subordinación, pero sobre todo la institucionalización de las relaciones laborales, aparentemente influyen en la regularidad de la jornada de trabajo. Lo anterior se deja ver especialmente entre los trabajadores no manuales y los profesionistas. Estos resultados apuntan desde ahora sobre qué clases se espera que exista una mayor desigualdad laboral. Incluso sin haber visto la asociación entre estructura de clases e ingreso. De forma explícita, sobre aquellas que están más alejadas de la condición de ocupación plena.

Ilustración 14. Análisis de correspondencia macroclase-nivel de ingreso



Fuente: elaboración propia con base en la ENOE.

Ilustración 15. Análisis de correspondencia clase-nivel de ingreso



Fuente: elaboración propia con base en la ENOE.

El análisis de correspondencia simple entre la clase y el nivel de ingresos mostró que ambas variables están asociadas, con un p-valor menor a 0.05 en la aplicación de la prueba Chi-cuadrado. Lo que indica, en otras palabras, que estas variables no son independientes entre sí. Esto fue corroborado tanto para las macroclases como para las clases. La posición de las categorías en el espacio factorial bidimensional al nivel de las macroclases sociales muestra como éstas se ordenan siguiendo la forma de una 'U' invertida. Lo que permite validar la premisa de que el ingreso se distribuye jerárquicamente en la estructura de clases. De esta forma, al moverse de izquierda a derecha del mapa, se encuentra que el estrato bajo se asocia al subproletariado marginal, mismo que se ubica en un punto intermedio respecto al nivel medio-bajo de ingresos.

El proletariado integrado se encuentra entre el estrato de ingresos medio y medio-alto, no muy lejos del nivel medio-bajo. Esta relación ya se preveía en la Tabla 18 del capítulo anterior. Las clases intermedias, en cambio, se encuentran más cerca del nivel de ingresos alto, lo mismo que las clases dominantes. Es importante advertir que el bloque dominante, considerando la asociación entre la estructura de clases y el ingreso laboral por estratos, está más alejado del subproletariado que cualquier otra macroclase. Mientras que el proletariado integrado y el bloque intermedio son los clivajes sociales que más se aproximan el uno del otro en la segunda dimensión (el subproletariado y el bloque intermedio son los más distantes en la primera). Por último, también debe señalarse que el análisis de correspondencias mostró que todas las categorías son estadísticamente diferentes.

Al desagregar por clase social se obtiene información más precisa para cada grupo. Como en el mapa anterior, todas las categorías son estadísticamente diferentes. El subproletariado independiente (VIa) es la clase que más se aproxima al nivel de ingresos laborales bajo. Lo mismo que el subproletariado informal (VIb), aunque éste también se aproxima al estrato medio bajo. Ambos son los grupos más precarizados de la estructura de clases. El proletariado manual (Vb) se corresponde en el espacio factorial con el estrato medio de ingresos, mientras que el proletariado no manual (Va) se asocia con el nivel medio-alto. Estos grupos se insertan en relaciones laborales institucionalizadas que les brindan protección y los distancian de los estratos de ingresos laborales inferiores. Es importante

señalar que esto no supone que puedan satisfacer plenamente sus necesidades reproductivas, solo recalca uno de los beneficios de pertenecer a estas clases sociales.

Tanto la pequeña burguesía propietaria (IVa) como la pequeña burguesía independiente (IVb) se encuentran ubicadas en el espacio factorial entre los estratos de ingreso laboral medio-alto y alto. Esta distancia implica que no se les puede asignar un perfil de ingresos específico, lo que indica una elevada diversidad dentro de estos grupos respecto a esta variable. Por último, las tres clases dominantes, a saber, la burguesía (I), la clase de ejecutivos (II) y los trabajadores de élite (III) están más próximos al nivel de ingresos alto, particularmente las dos primeras. Sobre las distancias que se observan entre las clases sociales se repara en la cercanía que existe entre las clases dominantes, por un lado, y entre la pequeña burguesía y el proletariado no manual por el otro. En el sentido inverso, el infra proletariado marginal se encuentra distante del proletariado manual. Esta visualización sugiere que la desigualdad material es menos importante entre las clases dominantes (I-II-III) y entre la pequeña burguesía y el proletariado no manual (IVa-IVb-Va).

Conociendo este panorama, se procede a complejizar el análisis de correspondencias integrando otras variables categóricas revisadas en el capítulo anterior. Para el cálculo de las dimensiones que construyen el espacio factorial se utilizaron únicamente las variables de clase y condiciones sociolaborales. Es decir, la posición de clase, el tipo de jornada laboral, el estrato de ingresos por hora trabajada y el sector de actividad económica. Adicionalmente se consideró también el nivel de escolaridad, dada su cercanía a la posición de clase social. También se proyectan las condiciones sociodemográficas, es decir, el grupo etario, la situación conyugal, el tipo de hogar de pertenencia y el sexo. Sin embargo, estas se consideran variables suplementarias, por lo que no contribuyen en la construcción de las dimensiones. Es por ello por lo que en los mapas siguientes aparecen en un color distinto. En otras palabras, el espacio factorial bidimensional es en realidad el espacio de interacción entre la estructura de clases y el mercado de trabajo.

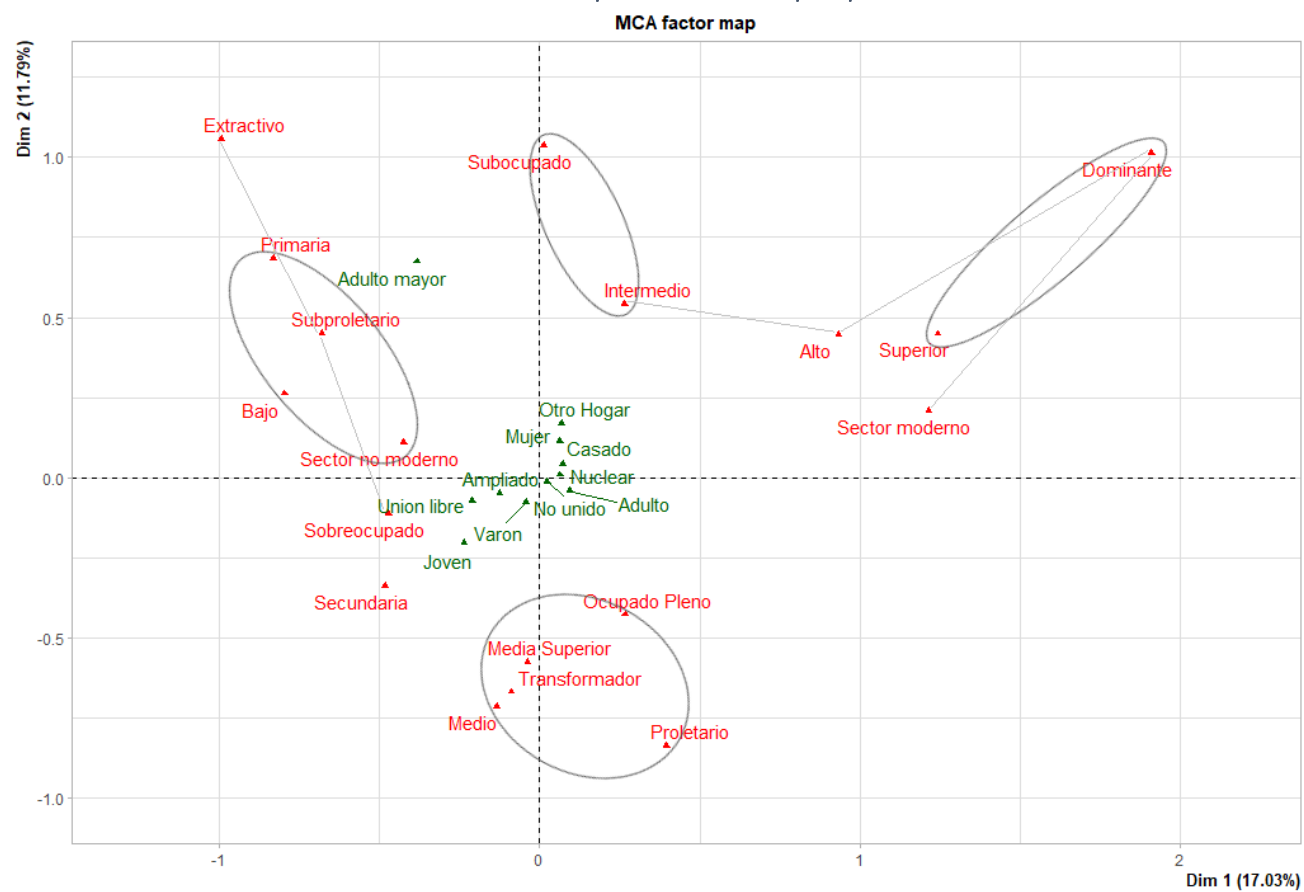
Los resultados del análisis de correspondencias múltiples se presentan en las ilustraciones siguientes. Al igual que se hizo anteriormente, se divide la interpretación en dos

niveles, según se observen las macroclases o las clases social. Lo primero que resalta en el análisis de correspondencias múltiple es que la mayoría de las categorías sociodemográficas se encuentran ubicadas al centro del mapa, exceptuando la etiqueta de adulto mayor de 60 años. Esta disposición indica que, en general, existe una uniformidad respecto al comportamiento demográfico, por lo que difícilmente se puede hablar de un perfil específico de clase. Aunque existen diferencias entre los grupos, éstos no son lo suficientemente fuertes como para presumir comportamientos demográficos particulares. Sin embargo, el análisis sí permite distinguir rasgos sociolaborales de clase característicos.

El análisis deja ver que todas las macroclases son estadísticamente distantes entre sí. Las categorías que más se alejan la una de la otra son el bloque dominante (A) y el subproletariado marginal (D). Las clases dominantes están más próximas a tres elementos principales del mapa factorial: la educación de nivel superior, el estrato alto de ingresos laborales y el sector moderno de servicios, integrado por actividades sociales y políticas, y servicios de negocios. Esto indica que las personas que pertenecen al bloque dominante son en su mayoría profesionistas en actividades no manuales de alta productividad en el sector más productivo y tecnificado de la economía. Las clases dominantes se encuentran alejadas del nivel bajo de ingresos laborales, la formación primaria y las actividades extractivas. Es decir que, cualquiera de estas características limita fuertemente el acceso a la cima de la estructura de clases sociales.

Las clases intermedias (B), en general, se mantienen en un punto medio respecto al resto de categorías. Lo que incita a pensar en que este grupo es altamente diverso, distribuyéndose uniformemente en buena parte de las variables sociolaborales consideradas. A pesar de ello, hay tres elementos con los cuales guarda proximidad: la subocupación laboral, el estrato alto de ingresos y, como se vio en el capítulo previo, con el sector de servicios personales. Este grupo logra mantener su posición gracias al uso de su propia fuerza de trabajo y a la posesión de un volumen limitado de capital económico. Su orientación hacia el sector de servicios personales refuerza la idea de clase bisagra, al mismo tiempo que su cercanía a la subocupación en la jornada de trabajo advierte de su entorno flexible, no regulado e incierto, en cuanto a las condiciones materiales que ostentan.

Ilustración 16. Análisis de correspondencias múltiples para las macroclases

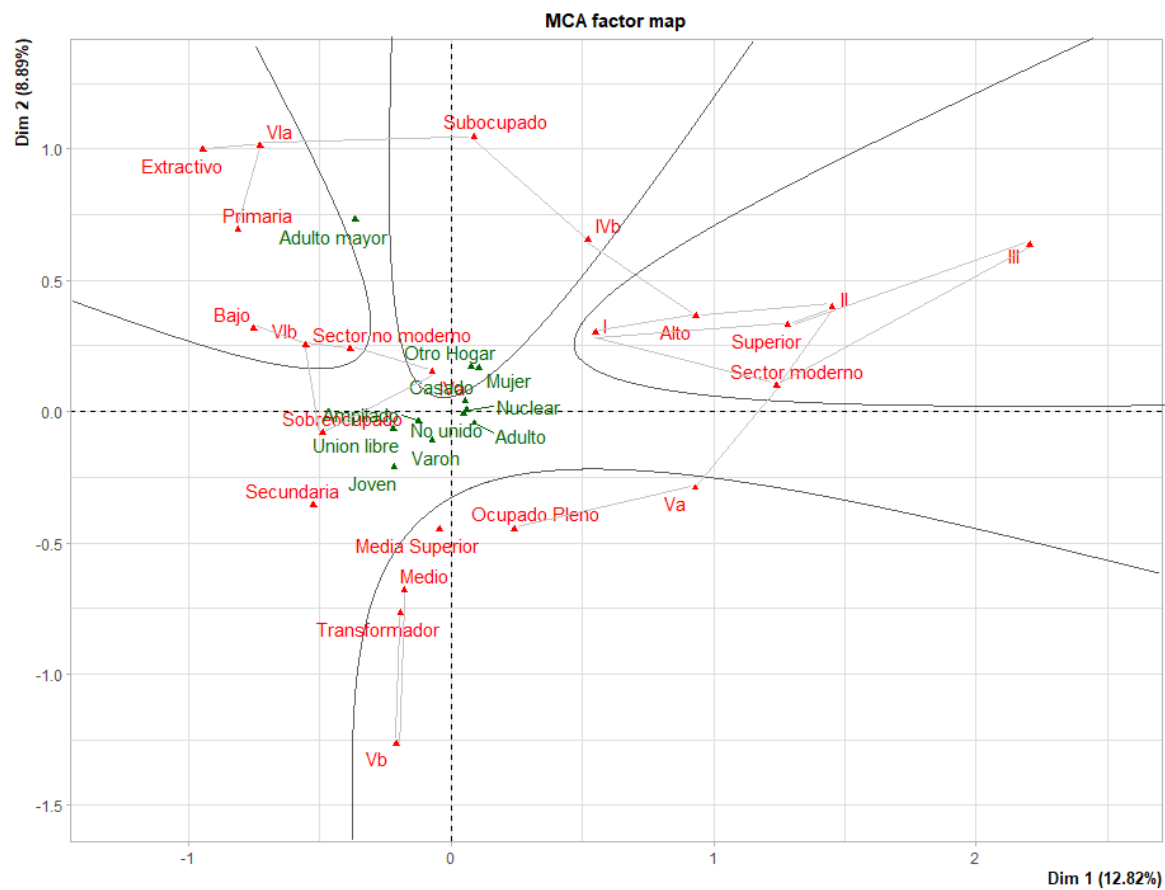


Fuente: elaboración propia con base en la ENOE.

El perfil sociolaboral del proletariado integrado (C) se compone de cuatro elementos principales: la ocupación plena en la jornada de trabajo, la escolaridad media-superior, las actividades dentro del sector transformador y la colocación en el estrato de ingresos laborales medio (medio o medio-alto, primordialmente). No obstante, es necesario reconocer que esta caracterización omite la distinción clave en el interior de este bloque. Es decir, la importante diferencia que existe entre el trabajo no manual y el trabajo manual. El punto en el mapa factorial que localiza a esta macroclase es, en última instancia, un sitio intermedio que combina los rasgos de los ocupados manuales y no manuales. Aun así, este clivaje mantiene una importante distancia respecto al resto de macroclases, asegurando la existencia de diferencias significativas. Particularmente en lo referente a la jornada de trabajo, en donde su forma de integración a la estructura productiva le asegura una ocupación plena, que no es necesariamente suficiente para regenerar su fuerza de trabajo íntegramente.

El subproletariado marginal (D) se identifica abiertamente con tres elementos del mapa factorial bidimensional: con las actividades dentro del sector de servicios no moderno (que contemplan principalmente al sector de servicios personales); con el nivel primaria de formación escolar (que incluye tanto a quienes lograron obtener ese grado como a aquellos que están por debajo de ese nivel, incluyendo a los que no tienen ningún tipo de formación académica); y con el estrato de ingresos laborales bajo. Se encuentra, además, a una distancia semejante del sector extractivo y de la sobreocupación y la subocupación laboral. Se trata mayormente de ocupados sin cualificación que no logran emplear eficientemente su fuerza de trabajo y son empleados a un bajo costo en áreas poco productivas de la estructura económica. Es redundante recalcar que son el grupo más numeroso y vulnerable en el mapa de clases propuesto. No sólo son la base de la estructura, sino que también son los cimientos del sector no tecnificado que queda excluido de la lógica capitalista industrial, pero que a pesar de todo son necesarios para el funcionamiento sistemático del capitalismo periférico. En términos de la teoría de la heterogeneidad estructural, este bloque encarna al complemento del segmento moderno de la economía.

Ilustración 17. Análisis de correspondencias múltiples para las clases



Fuente: elaboración propia con base en la ENOE.

Al nivel de las clases sociales se encuentran las siguientes asociaciones. La clase capitalista (I) se vincula con la educación profesional, el nivel de ingresos alto y el sector moderno de servicios (puntualmente las actividades de negocios). A pesar de que la parte baja de este grupo tiende a parecerse más a los pequeños empleadores, el análisis de correspondencias muestra aun así una condición privilegiada que le permite una reproducción material estable basada en la posesión de capital. La clase de ejecutivos (II) es la clase dominante que más se acerca al estrato alto de ingresos, al nivel superior de escolaridad y a los sectores de servicios modernos (sobre todo a actividades de servicios políticos y de negocios). En el mismo sentido, aunque algo más distante en el espacio factorial se ubica a los trabajadores de élite (III). Quienes se asume cuentan con un título profesional que certifica sus habilidades de alto valor productivo y les permite ocupar puestos imprescindibles dentro del sector de servicios, que es parte del sector moderno de la economía. Las clases dominantes tienen, por lo tanto, un perfil muy similar entre ellas, siendo la distinción básica la que existe entre propietarios y subordinados.

La pequeña burguesía empleadora (IVa) se encuentra cerca de dos elementos del mapa factorial, a saber, la sobreocupación y los sectores de servicios personales y de servicios de distribución (ambos capturados en el espacio factorial por la categoría de sector no moderno de servicios). Su posición en el centro del esquema es prueba de su pluralidad, pues no presenta un perfil educativo o de ingresos claro. No obstante, los sectores económicos a los que se asocia son áreas clave de interacción productiva entre clases sociales. Por su lado, la pequeña burguesía cualificada (IVb) se ubica entre las categorías de subocupación y nivel alto de ingresos laborales. Al igual que los pequeños propietarios, los trabajadores independientes calificados exhiben una elevada variabilidad. Ambos grupos se despliegan en un entorno laboral poco institucionalizado, en donde son altamente dependientes de su propia fuerza de trabajo y del rendimiento de su limitado capital. A pesar de que existe entre ambos una distinción respecto a su relación con los medios de producción, los trabajadores independientes subsanan su situación mediante la certificación laboral. Lo que, sumado a que los pequeños empleadores no invierten necesariamente en capital humano, hace que ambas clases se encuentren en una situación objetiva similar.

El proletariado presenta una importante distancia entre las clases sociales que lo integran, lo que es reflejo, de nueva cuenta, de la distinción manual y no manual del trabajo. A pesar de que ambos grupos comparten una inserción laboral similar, en tanto que desarrollan sus actividades en un ambiente institucionalizado, esta diferencia es determinante en sus condiciones objetivas. Los trabajadores no manuales (Va) se acercan al estrato de ingresos alto (puntualmente al medio-alto), al sector de servicios moderno (que junta a las actividades de negocios y servicios sociales y políticos), a la jornada plena de trabajo, y se ubican entre los niveles de escolaridad media-superior y superior. Este es el perfil clásico de los empleados de ‘cuello blanco’ y son a quienes en su momento se les identificó como la nueva clase media. Y aunque siguen manteniendo ciertos beneficios, es una posición de clase venida a menos debido a la presión demográfica y la falta de oportunidades escolares y laborales, como se evidenció en la revisión de las tendencias generales.

Los trabajadores manuales (Vb) comparten con el proletariado no manual su contigüidad a la jornada plena de trabajo, no obstante, su perfil se resuelve por su proximidad al sector transformador de la economía, a estrato de ingresos laborales medio (medio y medio-bajo en la división por quintiles), y al nivel de escolaridad media-superior. En paralelo al grupo anterior, este es el perfil típico de los trabajadores de ‘cuello azul’. Es la figura distintiva del proletariado urbano industrial. A pesar de que los trabajadores manuales y no manuales comparten similitudes respecto a su inserción y condiciones de trabajo, y a que ambas clases mantienen relaciones laborales estandarizadas y protegidas por la ley, su componente diferencial delimita sus condiciones de reproducción material ineludiblemente. No es absurdo sostener que, pese a conformar un mismo bloque, entre estas dos clases persiste una frontera que divide a los de arriba de los de abajo. En otras palabras, a quienes ocupan su energía laboral de forma física y a aquellos que lo hacen mediante actividades cognitivas y rutinarias que no requieren de un grado intensivo de trabajo manual.

En la base de la estructura se encuentra el infra proletariado. Por un lado, alrededor del subproletariado independiente (VIa), que se distingue por no mantener una relación de subordinación, oscilan las categorías de subocupación, educación primaria y la

correspondiente a actividades dentro del sector extractivo. Algo más distante se encuentran el estrato de ingresos laborales bajo y el sector de servicios no moderno (específicamente la parte de servicios personales). Por el otro lado, el subproletariado informal (VIb) se define por su proximidad al estrato bajo de ingresos, a la educación primaria, la condición de sobreocupación laboral y a los sectores de servicios no modernos personales y de distribución. Ambos grupos sociales están marginalizados de las relaciones de trabajo institucionalizadas, conformando al sector menos productivo de la estructura económica. Lo que se traduce en condiciones sociolaborales inciertas, vulnerables y precarias. Pese a ser dos de las clases más numerosas, sus perfiles laborales son evidentes en el espacio factorial bidimensional, siendo que su cercanía con las categorías ya mencionadas es notoria aquí como en el análisis de las tablas de contingencia del capítulo anterior.

Queda entonces estimar la entropía laboral inter e intraclases sociales y vincularla lógicamente con los resultados encontrados en el análisis de correspondencias. Es preciso, por lo tanto, rescatar el argumento central presentado en la introducción de este trabajo. Brevemente, se propuso que las clases sociales envueltas en un entorno laboral en donde median relaciones de trabajo institucionalizadas deben ser menos desiguales que aquellas que se desenvuelven en contextos no estandarizados con amplia flexibilidad laboral. Concretamente, ello significa que las clases intermedias y el subproletariado marginal serán más desiguales en su interior que el bloque dominante y el proletariado integrado. Este ordenamiento debería también mantenerse en general para las observaciones al nivel de las clases sociales, con ciertas excepciones asociadas, sobre todo, a la enorme desigualdad entre el 10 por ciento más rico y el 1 por ciento más rico. En todo caso, una elevada desigualdad interna presupone la presencia de contradicciones imperantes dentro de una misma clase social.

Heterogeneidad y contradicciones inter e intraclases

Es posible aproximarse a la heterogeneidad y desigualdad del proceso de reproducción material mediante el ingreso laboral, ya que este es el principal mecanismo mediante el cual

las personas y las clases sociales aseguran la reposición de su fuerza de trabajo. Además de las asociaciones expuestas entre la estructura de clases, el tipo de jornada de trabajo y el estrato de ingreso, es preciso establecer la existencia de diferencias significativas entre clases sociales en la obtención del principal recurso provisto por el mercado laboral. Asimismo, a sabiendas de que la clase es una fuerte determinante en la percepción del ingreso, es menester estimar la desigualdad general y su descomposición entre y dentro de las clases sociales para reconocer las contradicciones objetivas presentes en cada clivaje social. De esta forma, no sólo se manifestará la distancia jerárquica entre los grupos sociales, sino también el efecto que tienen las relaciones laborales que les dan sentido sobre su nivel de heterogeneidad interna.

Para lograr este objetivo se realizaron dos ejercicios. Primero, se efectuó la prueba Kruskal-Wallis (propuesta por William Kruskal y W. Allen Wallis) que permite determinar si existen diferencias estadísticamente significativas entre grupos sociales para una variable continua, como lo es el ingreso laboral por hora trabajada. Este es un método no paramétrico equivalente a la prueba ANOVA de una vía. La técnica indica si existe alguna desigualdad importante entre grupos, mas no entre qué grupos se encuentra la discrepancia. Para ello fue necesario aplicar la prueba de Wilcoxon para muestras pareadas con el ajuste de Benjamini y Hocheberg, que es una alternativa no paramétrica a la prueba de Tukey, que es la más común en el análisis *post hoc*¹². De esta forma se pueden conocer, además de las desigualdades generales en el ingreso laboral, qué grupos son estadísticamente iguales. Ambas pruebas se deben acompañar de un estadístico que muestra el tamaño del efecto (*eta* cuadrada) que indica el porcentaje de la varianza que explica el modelo (Tomczak & Tomczak, 2014)¹³.

¹² El análisis *post hoc* consiste en ejecutar una prueba de comparación múltiple por parejas entre grupos. De esta forma se muestra, en asociaciones por pares, qué diferencias son estadísticamente significativas y qué otras no lo son. Por sí sola, la prueba ANOVA únicamente permite saber si entre varios grupos hay alguna diferencia importante, pero no indica entre qué grupos. Es por ese motivo que usualmente se acompaña a esta prueba con un análisis *post hoc*.

¹³ La estimación *eta*-cuadrada asume valores de 0 a 1 que indican, al multiplicarse por cien) el porcentaje de la varianza en la variable dependiente explicada por la variable independiente. Los valores se interpretan comúnmente de la siguiente forma: $\geq 0.01 \leq 0.06$ (efecto pequeño), $> 0.06 \leq 0.14$ (efecto moderado) y > 0.14 (efecto grande).

Esta primera fase del análisis estadístico enmarca las desigualdades de clase sobre el ingreso laboral de forma tajante, es decir, entre clases, sin permitir conocer cómo es que éste se distribuye dentro de cada grupo social. En todo caso, únicamente dilucida las dinámicas en el interior de las macroclases, pues deja ver el tamaño e importancia estadística de las brechas entre las clases que integran a cada bloque de la estructura. Es por ello por lo que la segunda fase del análisis consiste en la estimación del índice de entropía de Theil. Este indicador pertenece a la familia de mediciones de entropía generalizada. Puede ser calculado para el total de una población, considerando a su vez subgrupos poblacionales y descomponerse en dos elementos: uno atribuible a la desigualdad dentro de cada subconjunto y otro a las diferencias entre grupos (Elbers et al., 2005; Gómez Muñoz, 2004). Las especificaciones técnicas de este indicador ya han sido tratadas en el capítulo segundo. En consecuencia, este índice resulta el más apropiado para los fines de esta investigación, pues permite valorar la heterogeneidad laboral sobre el ingreso por hora trabajada dentro y entre las clases sociales.

Entropía sociolaboral y diferencias intraclases sociales

La diferencia del ingreso laboral entre macroclases sociales mostró ser estadísticamente significativa. La prueba de Kruskal-Wallis dio como resultado un p-valor menor a 0.05, lo que evidencia la afirmación anterior, rechazando que la estimación del ingreso sea igual entre los grupos observados. El tamaño del efecto del modelo entre bloques de clases e ingreso laboral por hora trabajada fue de 0.146, lo que indica una incidencia importante de la variable macroclase. El análisis *post hoc* de Wilcoxon para muestras pareadas, con el ajuste BH, reveló que las diferencias entre todos los grupos son significativas, tal y como se muestra en la Tabla 19. Este resultado, sumado al hecho de que el ingreso incrementa conforme se asciende en la estructura de clases indica que la distancia más pronunciada se halla entre la cima y la base de la estructura, es decir, entre el bloque dominante y el subproletariado marginal. Este punto ayuda a validar la propuesta esquemática bosquejada en el capítulo segundo.

Efectivamente, la media del ingreso por hora trabajada del bloque dominante es más de dos veces el promedio registrado para el subproletariado marginal, duplica también la estimación correspondiente para el proletariado integrado y es alrededor de un tercio mayor a la obtenida para el bloque intermedio (Tabla 18). La prueba de Wilcoxon permite afirmar que las distancias entre macroclases sociales son estadísticamente significativas, por lo que pertenecer a un determinado bloque de clases condiciona el ingreso laboral percibido y, con ello, las posibilidades de proveerse de los bienes y servicios necesarios para restablecer la fuerza de trabajo individual. A pesar de que estos datos deben leerse con cautela, muestran la importante diferencia que existe entre la parte superior e inferior de la estructura de clases sobre el proceso de reproducción material. Este resultado valida la hipótesis de que el ingreso se distribuye jerárquicamente.

Tabla 19. Prueba Wilcoxon para muestras pareadas, ajuste BH: Macroclases.

	A	B	C
B	< 2e-16	-	-
C	< 2e-16	3.50E-05	-
D	< 2e-16	< 2e-16	< 2e-16

Fuente: elaboración propia con base en la ENOE.

La prueba Kruskal-Wallis para la agrupación por clases sociales también presentó un p-valor menor a 0.05, una vez más, indicando que la percepción del ingreso laboral difiere entre clases. El tamaño del efecto fue incluso algo mayor, de 0.166, lo cual es coherente debido a que las macroclases no consideran las diferencias particulares de los grupos sociales, como la propiedad, cualificación o características de la actividad desempeñada. O, mejor dicho, sólo contempla los criterios más elementales para la agrupación de la población ocupada. En este caso, la prueba de Wilcoxon reveló que hay clases en donde el ingreso laboral no era estadísticamente diferente. Puntualmente, entre el bloque dominante (burguesía, ejecutivos y trabajadores de élite) y entre las clases intermedias (pequeña burguesía propietaria y pequeña burguesía calificada). Asimismo, el ingreso laboral es virtualmente el mismo entre el proletariado no manual y la pequeña burguesía, por un lado, y entre las clases que integran al subproletariado marginal (infra proletariado independiente e infra proletariado informal), por el otro.

Tabla 20. Prueba Wilcoxon para muestras pareadas, ajuste BH: Clases sociales

	I	II	III	IVa	IVb	Va	Vb	Vla
II	0.97	-	-	-	-	-	-	-
III	0.82	0.62	-	-	-	-	-	-
IVa	2.60E-08	7.80E-12	< 2e-16	-	-	-	-	-
IVb	1.20E-07	1.90E-10	< 2e-16	0.76	-	-	-	-
Va	4.40E-12	< 2e-16	< 2e-16	0.2	0.5	-	-	-
Vb	< 2e-16	< 2e-16	< 2e-16	< 2e-16	< 2e-16	< 2e-16	-	-
Vla	< 2e-16	< 2e-16	< 2e-16	< 2e-16	< 2e-16	< 2e-16	< 2e-16	-
Vlb	< 2e-16	< 2e-16	< 2e-16	< 2e-16	< 2e-16	< 2e-16	< 2e-16	0.24

Fuente: elaboración propia con base en la ENOE.

Al desagregar por clases sociales se observó que la media del ingreso por hora trabajada de la burguesía es más de tres veces la del infra proletariado informal; más del doble de la del subproletariado independiente, el proletariado manual y el proletariado no manual; y alrededor de un medio mayor que el promedio registrado para los pequeños propietarios y los trabajadores independientes cualificados. En otras palabras, a este nivel, y habiendo considerado los distintivos de cada clase, la brecha entre la cima y la base de la estructura se amplía aún más. Ahora bien, es menester insistir en aquellos casos en los cuales las diferencias pareadas no fueron estadísticamente significativas, ya que indican similitudes en el proceso de reproducción material entre dichas clases sociales. Los resultados pueden leerse en clave de macroclases. Las clases dominantes no discrepan significativamente entre ellas, pero sí lo hacen con el resto de los grupos. Así, pese a sus desemejanzas, refuerzan la idea de considerarlas un bloque dominante y cerrado que mantiene el control sobre los principales capitales y dividendos de la sociedad.

En un sentido similar se puede interpretar la información obtenida para la pequeña burguesía y el proletariado no manual. Si bien se reniega del concepto de 'clase media', habiendo visto estos resultados, bien podría atribuírsele a este conjunto dicho epíteto. No como una propiedad relacional y estructural, pero sí como una condición de semejanza material que condiciona sus intereses objetivos. Sin embargo, al ser un grupo no siempre favorecido por el *statu quo*, una acepción más adecuada para referirse a este subconjunto es la idea de 'posiciones contradictorias de clase' (Wright, 2015a, p. 49). Ya que estos grupos participarían simultáneamente en ambos lados del conflicto de intereses fundamental del

capitalismo, es decir, en la disputa entre obreros y capitalistas. Efectivamente, se trata de trabajadores subordinados o cuentapropistas informales para los cuales, pese a la incertidumbre asociada a su ubicación en el mercado, el ordenamiento económico les resulta ventajoso. Por lo menos para distanciarse de la base de la estructura y asegurarse su propia reproducción. Aquí se encontrarían las personas que sí eligen la informalidad y de hecho esa decisión les reditúa más que optar por una posición de subordinación dentro del sector formal. Claramente, su apoyo al orden preexistente depende de que puedan satisfacer sus intereses y necesidades básicas, de ahí que sea contradictoria su posición.

Por su parte, la igualdad estadística entre el subproletariado independiente y el infra proletariado informal ayuda a reconocer la uniformidad y extensión de la precariedad material. Recuérdese que entre ambas clases representan a la mitad de los trabajadores ocupados. De esta forma, es posible sostener que existen tres cortes en cuanto al nivel del ingreso laboral. El primero lo marcan los trabajadores de élite, que son la parte baja del bloque dominante; el segundo lo establecen los trabajadores no manuales, que marcan la frontera con el grueso de trabajadores manuales formales e informales; y el tercero lo traza el subproletariado independiente, que distingue a la parte más pauperizada de la estructura de clases. En resumen, efectivamente existen diferencias en el ingreso laboral entre macroclases y clases sociales. Sin embargo, si bien entre las macroclases las desigualdades son siempre importantes, no así entre las clases, en donde, aunque entre la mayoría de los grupos hay discrepancias, hay otros en donde no se puede sostener estadísticamente esa afirmación. Asimismo, las desigualdades sobre el ingreso laboral son mayores entre grupos no colindantes, consecuentemente, y dado que el ingreso está jerarquizado, la brecha más pronunciada es la que existe entre la base y la cima de la estructura de clases.

El análisis previo no da cuenta de la heterogeneidad entre y dentro de las clases sociales, sólo indican si las diferencias sobre el ingreso laboral son importantes y qué tanto lo son a lo largo de la estructura de clases. Para estimar la heterogeneidad laboral es necesario un indicador de la dispersión o entropía que pueda descomponerse en intraentropía e interentropía. Se disponen de varias opciones, siendo una de las más

comunes y adecuada el índice de Theil¹⁴, que permite medir la desigualdad en una población dada y determinar el grado de heterogeneidad sobre el ingreso por hora trabajada para diferentes agregados poblacionales. La forma de calcular y descomponer esta medición es altamente compleja, no obstante, sus fundamentos teóricos se han expresado en el capítulo metodológico. La Tabla 21 presenta los resultados obtenidos para la población ocupada por macroclase y clase social en México 2020.

Tabla 21. Índice global de Theil para el ingreso laboral

Between Theil			0.0412141	Between Theil			0.0501362
With-in Theil			0.2940819	With-in Theil			0.2851599
Total, Theil			0.3352960	Total, Theil			0.3352960
Macroclase	Subgroup values	Subgroup contribution in With-in	Clase	Subgroup values	Subgroup contribution in With-in		
Dominante	0.2711830	0.0351278	I	0.5376203	0.0138739		
Intermedio	0.4665523	0.0610640	II	0.2836642	0.0069856		
Proletario	0.1893825	0.0729967	III	0.1723892	0.0136365		
Subproletario	0.3526714	0.1248935	IVa	0.4597673	0.0274813		
			IVb	0.4722507	0.0335824		
			Va	0.2024156	0.0451415		
			Vb	0.1291170	0.0209727		
			VIa	0.4806644	0.0650005		
			VIb	0.2671732	0.0584856		

Fuente: elaboración propia con base en la ENOE.

El índice de Theil para la población ocupada es de 0.3352960. Para el caso de las macroclases sociales, el aporte al total del indicador es mayor por parte del componente dentro de los grupos (0.2940819) que por el componente entre las macroclases (0.0412141). Es decir, que el grado de heterogeneidad del ingreso laboral se atribuye mayormente a las diferencias en el interior de los bloques de clase. Las macroclases más desiguales son las clases intermedias (0.4665523) y el subproletariado marginal (0.3526714), éste último es el que más contribuye al componente global dentro de los grupos. En contraste, los dos bloques relativamente

¹⁴ El índice de Theil mide una distancia entrópica a la que se encuentra una población del estado igualitario perfecto en el cual todos los individuos tienen los mismos ingresos. Un valor de 0 representa una distribución equitativa, mientras que valores más altos suponen un mayor nivel de desigualdad. Formulado de esta manera el índice representa una medida de entropía negativa que permite estimar la desigualdad.

menos desiguales son el proletariado integrado (0.1893825) y las clases dominantes (0.2711830). El proletariado, por cierto, es el segundo grupo que más contribuye al índice general dentro de las macroclases.

Los niveles de desigualdad en el interior del infra proletariado marginal y del bloque de clases intermedias son reconociblemente mayores que la desigualdad general estimada para la población ocupada. Siguiendo el análisis de correspondencias, ambas macroclases se desenvuelven mayormente en ambientes laborales no institucionalizados en el sector informal de la economía. La relativa proximidad de las clases intermedias al estrato alto de ingresos laborales y su aguda desigualdad interna sugieren que la mayoría de la masa salarial se concentra en un reducido grupo de personas pertenecientes a este clivaje. Consecuentemente, la parte más privilegiada de esta macroclase se asemejaría a la clase dominante en cuanto a sus condiciones materiales, mientras que la menos favorecida estaría más cerca de las clases subordinadas. Por otro lado, respecto al infra proletariado marginal, también se registra una importante concentración del ingreso laboral, generando que tan solo unos pocos puedan satisfacer plenamente sus necesidades materiales y hundiendo a la gran mayoría a una situación de privación constante.

En contraste, aquellas macroclases que ostentan cuantiosos capitales o se caracterizan por mantener relaciones de trabajo formales son menos desiguales en su interior respecto a la medición obtenida para el total de la población ocupada. La estandarización de la vida laboral constriñe el intervalo salarial al que una persona perteneciente a las clases dominantes o al proletariado integrado puede acceder. De esta forma, hay una distribución más equitativa del ingreso laboral y un valor menor del índice de entropía. Esta premisa es particularmente válida para los trabajadores formales, cuyas actividades están reguladas y protegidas por la ley. No debe sorprender que sean, por lo tanto, el bloque de clases menos desigual. Hasta aquí, únicamente se pueden hacer afirmaciones en la escala de las macroclases. Sin embargo, como es bien sabido, al interior de cada grupo hay distinciones que es imprescindible atender. Antes que nada, se señala que los resultados estimados para el índice total de Theil son los mismos sin importar si se

observan las macroclases o las clases sociales, pues la población estudiada no cambia. Pero, los componentes del indicador sí se alteran, debido a que la forma de agrupación es distinta.

Dicho lo anterior, el cálculo del índice para las clases sociales revela que la contribución del elemento que mide la aportación dentro de los grupos es más importante (0.2851599) que el componente entre clases (0.0501362). De nueva cuenta, el aporte al índice es mayor por parte de su componente intraentrópico. La clase más desigual es la burguesía (0.5376203), seguida del subproletariado independiente (0.4806644). Después, se encuentra la pequeña burguesía, calificada (0.4722507) y propietaria (0.4597673). En seguida se ubican la clase de ejecutivos (0.2836642) y el subproletariado informal (0.2671732). Finalmente se ordenan el proletariado no manual (0.2024156), la clase de trabajadores de élite (0.1723892) y el proletariado manual (0.129117). Las clases que más contribuyen al componente global dentro de los grupos son la burguesía (0.013873885), el subproletariado independiente (0.065000453) y el subproletariado informal (0.058485577).

Es coherente que la clase capitalista (I) ostente el valor más alto del índice de heterogeneidad laboral. La burguesía no sólo se aleja del resto de clases sociales, sino que también tienden a ser profundamente desigual en su interior (Piketty, 2014, 2015). En general, este grupo asegura su reproducción social gracias a la plusvalía que deviene de su posesión de los medios de producción. No obstante, su parte superior se distancia a tal grado que constituye una supra-élite por sí misma, con condiciones objetivas de regeneración específicas. Este hecho deriva en que sea la clase social más desigual de todas. El subproletariado independiente (VIa) también registra un nivel de desigualdad bastante mayor al obtenido para la población ocupada en general. La ambigüedad de las relaciones laborales que lo caracterizan y la diversidad de perfiles que lo componen produce que aquellas personas con atributos más competitivos frente al mercado, pero que no logran insertarse el sector formal, concentren las escasas oportunidades. Conduciendo a una fuerte inequidad sobre el ingreso laboral dentro de la clase. Es el caso, por ejemplo, de los profesionistas que no pueden ejercer su título académico.

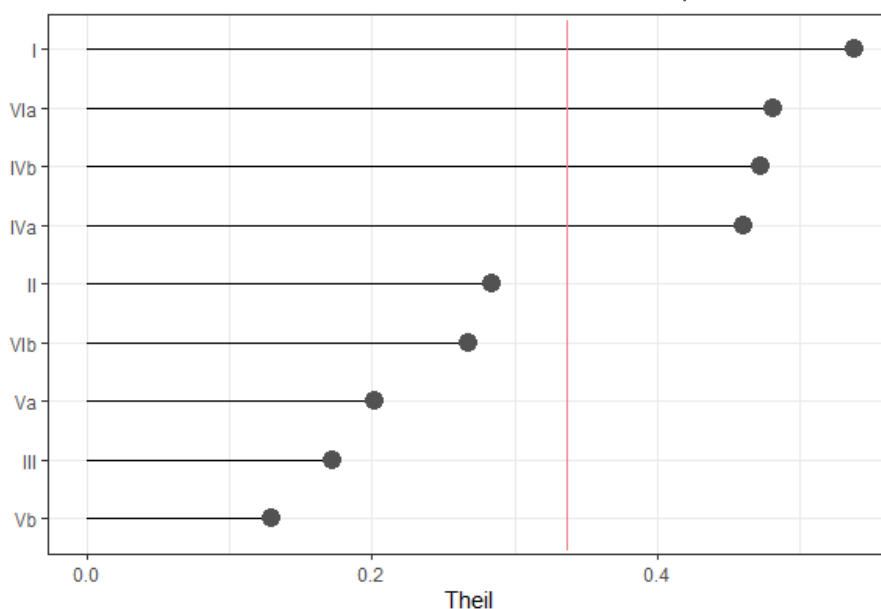
Ambas clases intermedias muestran una considerable desigualdad dentro suyo. La pequeña burguesía calificada (IVb) aprovecha la flexibilidad laboral para conseguir sus medios de reproducción. Ofertan su fuerza de trabajo en un mercado altamente competitivo y poco regulado que tiende a concentrar el ingreso laboral en un grupo minoritario. Las personas con los atributos más demandados y en mejores posiciones de negociación son, desde esta óptica, quienes logran realmente beneficiarse del sector informal de la economía. Una situación similar explicaría el nivel de desigualdad de la pequeña burguesía propietaria (IVa). Los pequeños empleadores dependen del rendimiento de su relativamente escaso capital, que, bajo un esquema de relaciones liberal, es propenso a crear fuertes desigualdades. Distintos factores median en la forma en que se distribuye el ingreso en estos grupos, como, por ejemplo, el sector o actividad económica en el que se inserte la pequeña burguesía, la región o entorno en el que se ubiquen las personas.

El valor del índice de heterogeneidad laboral de la clase de ejecutivos (II) es menor que el estimado para toda la población ocupada. Aunque este grupo no necesariamente se desempeña en un entramado de relaciones de trabajo institucionalizadas, sí mantiene una posición jerárquica dentro del espacio laboral que le permite asegurarse una reproducción material estable. Su margen de autonomía y discrecionalidad, sumado a su inserción en el sector formal de la economía, hacen que esta clase sea relativamente menos desigual que las anteriormente revisadas. El nivel de entropía es similar dentro del subproletariado informal (VIb). A pesar de ser un grupo grande, diverso y desenvolverse en un entorno flexible y desprotegido, mantiene cierta uniformidad respecto al ingreso laboral debido a las escasas oportunidades y extendida precariedad. En otras palabras, su grado de homogeneidad laboral se ve afectado por la fuerte asociación que existe entre esta clase y el estrato de ingresos bajo.

El proletariado no manual (Va) registra un bajo nivel de desigualdad debido, en buena medida, al tipo de inserción laboral que lo caracteriza. Su condición de formalidad promueve la homogeneidad salarial del grupo, reduciendo las diferencias que existen en el proceso de reposición de su fuerza de trabajo. Algo similar se puede sostener para los trabajadores de élite (III), que también registran un valor bajo en el índice de entropía laboral. Pero, en este

caso, además de la institucionalización de sus relaciones de trabajo, juega seguramente un papel importante la uniformidad respecto al nivel de escolaridad. La amplia mayoría de este grupo son profesionistas que ejercen su título universitario. Su ventajosa posición de negociación, derivada de su control de habilidades escasas altamente valorizadas en el mercado, ayuda a mantener cierta igualdad material dentro de esta clase. Por último, la clase menos desigual es el proletariado manual (Vb), que también debe su estado de relativa uniformidad salarial a la estandarización de sus relaciones de trabajo. Es preciso advertir que esta homogeneidad puede diferir por diversos mecanismos que tienden al fraccionamiento de las clases sociales, como es el caso de la inserción sobre ciertos sectores económicos.

Ilustración 18. Valores del índice de Theil ordenados por clase social



Fuente: elaboración propia con base en la ENOE.

Al ordenar los valores obtenidos para el índice de Theil por clase social (Ilustración 18) se puede observar que el corte que define a aquellos grupos que están por arriba y por debajo de la entropía estimada para el total de la población ocupada (0.3352960) se encuentra justamente entre la clase de ejecutivos (II) y la pequeña burguesía propietaria (IVa). Aunque en general se respeta el acomodo previsto al nivel de las macroclases sociales (B-D-A-C), que expresa la distinción clave de informalidad y formalidad laboral, distintiva de la heterogeneidad productiva, emerge un mecanismo de diferenciación fundamental no

previsto explícitamente. La condición dicotómica no subordinado-subordinado parece ser terminante en el nivel de desigualdad interno de las clases sociales y, consecuentemente, en su clasificación ordinal. Las clases con valores altos en el índice de entropía de Theil son todas posiciones autónomas o no dependientes, mientras que aquellas que registran una baja desigualdad en su interior, respecto al valor global, son todas posiciones subordinadas sometidas a un orden jerárquico organizacional.

Si bien se puede aludir a cierta asociación entre la dominación vicaria y la formalización en el entorno laboral, la condición de subordinación presupone por sí sola cierto nivel de uniformidad en el proceso productivo capitalista. Ya sea establecida por un marco jurídico (normativa laboral en las relaciones empleador-empleado) o como parte de un proceso de explotación de la mano de obra excedente (uso económico más eficiente de la subpoblación informal residual). Esta condición dentro del mercado de trabajo tiende a homogeneizar las condiciones materiales de las personas por clase social. Esto, por cierto, no le quita relevancia a la dualidad del mercado laboral o a la dinámica estructural de las clases sociales. En todo caso, ofrece una lectura que refuerza la importancia de los vínculos que existen entre clivajes sociales, en tanto posiciones de sujeción o dependencia que constriñen las condiciones materiales de unos en favor directo de otros dentro de un contexto de heterogeneidad productiva.

Esta mirada añade una importante capa de complejidad al estudio de la desigualdad inter e intraclases sociales, pues no sólo contextualiza la importancia del sistema productivo periférico, en la medida en que los efectos de la subordinación están mediados por la condición de informalidad; sino que también brinda una comprensión distinta sobre la heterogeneidad dentro de las clases y su asociación con la idea de posiciones contradictorias dentro de las relaciones discordantes de clase. Erik O. Wright fundamenta el concepto de posiciones contradictorias bajo el argumento de que, o bien, hay lugres de clase en donde las personas tienen una parte proporcional y limitada de determinado bien social (que impide que sean explotadores o explotados), o asumen situaciones dentro de la estructura que resultan explotadoras según una dimensión particular y explotadas en otra distinta (2015a, p. 101). Queda claro que su construcción es mayormente teórica, aunque sí

emprende una defensa empírica de su concepto a partir de un estudio centrado en las actitudes de clase.

El análisis aquí presentado sugiere que las discordancias objetivas internas de los grupos sociales pueden establecerse empíricamente en una fase previa al examen de la 'conciencia de clases'. Las posiciones contradictorias, que recuérdese surgen como respuesta al problema de las 'clases medias', se logran determinar a partir de la heterogeneidad laboral de las clases sociales. La desigualdad material dentro de una clase se presenta entonces como un indicador de las tensiones en el interior de ese grupo. Si, por principio, las clases sociales condicionan su apoyo (manifiesto o latente) al sistema preponderante según su estabilidad estructural; las clases más desiguales son, como se ha observado, aquellas que están menos integradas a la estructura capitalista moderna y, por lo tanto, son ellas las que mantienen una posición contradictoria en las relaciones de producción. Explícitamente se refiere a los trabajadores informales independientes y a la pequeña burguesía, pero también a una parte de la burguesía que no logra consolidar su posición dominante frente a los altos y muy altos capitales.

El índice de Theil es una medida continua que no permite etiquetar de forma binaria a una clase como posición contradictoria o no contradictoria. Es por ello por lo que se requiere una labor interpretativa del índice de entropía laboral. No obstante, se insiste en que el límite virtual que establece la estimación general de la desigualdad para el total de la población ocupada ayuda a identificar las posiciones contradictorias de clase. Al igual que en los estudios de Portes y Erik O. Wright, el bloque de clases que expone una mayor tensión en su interior es la pequeña burguesía. No sólo por la estimación obtenida para este clivaje social, sino por todo lo que implica su posición dentro de la estructura de clases. Siguiendo el ejemplo de los investigadores neomarxistas, el paso siguiente tendría que dirigirse hacia establecer si el nivel de heterogeneidad laboral se asocia con las actitudes, opiniones y conductas de los grupos. Es decir, si las diferencias materiales encontradas entre y dentro de las clases se corresponden con una conciencia de clase específica.

Conclusiones

En este capítulo se presentó la asociación entre la estructura de clases sociales, el tipo de jornada laboral y el estrato de ingresos por hora trabajada. Asimismo, se sintetizó el perfil sociolaboral de las clases sociales, se especificaron estadísticamente las diferencias en el ingreso entre bloques y clivajes sociales y se estimó la heterogeneidad laboral interclase e intraclase, todo para la población ocupada de México 2020. La intención primera era validar empíricamente el esquema propuesto y operacionalizado en los capítulos anteriores. Pero también se buscó medir el nivel de entropía laboral entre y dentro de cada grupo asociando lógicamente su resultado con su dinámica diferencial en el mercado de trabajo. Esto último implicaba que tanto las categorizaciones macro como las denominaciones de clase simples debían ser capaces de ofrecer una narrativa con sentido teórico y práctico sobre la desigualdad material dentro del proceso de reproducción de la fuerza de trabajo.

Concretamente, se aplicaron distintos análisis de correspondencias simples y múltiples que ayudaron a establecer formalmente la asociación entre la estructura de clases y el mercado laboral; se ejecutó un análisis de varianzas no paramétrico para definir estadísticamente la importancia de las diferencias sobre el ingreso laboral entre clases sociales; se calculó el índice de entropía de Theil para toda la población ocupada, para cada bloque de clases y se descompuso en un componente interentrópico e intraentrópico que permitió realizar comparaciones sobre el grado de heterogeneidad laboral de cada clase social. Se encontró que las categorías de clase eran estadísticamente diferentes, lo que, en primer lugar, reforzó el esquema propuesto en el capítulo segundo. En el mismo sentido, se obtuvo que el ingreso laboral se distribuye desigual y jerárquicamente a lo largo de la estructura de clases, lo que, de nueva cuenta, ratifica la legitimidad del esquema empleado.

El análisis de correspondencias mostró que cada clase se asociaba claramente con algún tipo de jornada y estrato de ingresos. Asimismo, al complejizar el análisis, considerando más variables simultáneamente, se encontró que el comportamiento sociodemográfico estaba bastante extendido entre la población ocupada, por lo que las diferencias al respecto entre grupos no podían imputarse únicamente a la pertenencia de clase. Sin embargo, sí fue

posible definir un perfil sociolaboral por macroclase y clase. Aunque pueden existir elementos compartidos, los clivajes sociales mantienen proximidad a ciertas características en lo referente al nivel de ingresos, tipo de jornada laboral según su duración, escolaridad y núcleo de actividad económica por sector. Las pruebas estadísticas, en donde la variable dependiente fue el ingreso por hora trabajada, evidenciaron que las diferencias eran significativas entre todos los bloques de clase y entre la mayoría de las clases sociales. Entre macroclases se advirtió una mayor cercanía entre las clases que integraban a cada bloque. Sin embargo, se mantuvo el hecho de que las desigualdades eran siempre notorias entre grupos no colindantes. Lo que implica que la brecha más amplia es la que existe entre la cima y la base de la estructura.

Por último, se calculó el índice de entropía de Theil, que mostró que las diferencias dentro de los grupos aportan más al cálculo de la desigualdad que la interentropía. En el mismo sentido, emergió que el nivel de heterogeneidad de cada grupo responde al tipo de relaciones laborales que le son intrínsecas, destacando que aquellos clivajes que se caracterizan por establecer vínculos institucionalizados de trabajo son los menos desiguales en su interior. Así, entre los bloques de clases, los más desiguales fueron las clases intermedias y el infra proletariado marginal. Mientras que, al nivel de las clases sociales, las menos iguales fueron la burguesía, el subproletariado independiente y la pequeña burguesía, tanto calificada como propietaria. Si bien la dualidad del sistema productivo fue relevante en el ordenamiento de la desigualdad dentro de cada clase, reclamando la trascendencia de la división formal-informal, la condición de subordinación surgió como un factor clave en el grado de desigualdad sobre el ingreso laboral.

Conclusión: hallazgos, limitaciones y oportunidades

Este proyecto tuvo como finalidad aportar al conocimiento sobre las desigualdades sociolaborales. Desde un enfoque analítico de clases sociales se propuso revisar exhaustivamente la temática y diseñar un esquema propio a partir del cual valorar las diferencias sociales y la heterogeneidad laboral inter e intraclases. Se entendió que el mapa de clases propuesto debía ser validado en la práctica, por lo que buena parte de esta investigación se orientó a confirmar la solvencia científica del esquema. Se propuso desde un inicio describir los principales rasgos sociodemográficos y sociolaborales de la estructura de clases, determinar su asociación con el mercado de trabajo en un contexto de heterogeneidad estructural y analizar la entropía entre y dentro de cada clivaje social. En general, los resultados obtenidos corroboraron la pertinencia del esquema de clases y mostraron su utilidad para dar sentido a las desigualdades sociolaborales partícipes en el proceso de reproducción material de la fuerza de trabajo.

La primera parte de este trabajo consistió en examinar cabalmente la literatura existente sobre la materia. No sólo para conocer el estado de la cuestión en la actualidad, sino, sobre todo, para explicitar los principales conceptos y relaciones lógicas que yacen detrás de la teoría de clases sociales. Esto, a pesar de la existencia de múltiples enfoques y abordajes sociológicos. En este sentido, un primer producto de este proyecto es la sistematización de las fases del análisis de clase en América Latina, que demostró que la agenda académica se ha adecuado al panorama y contexto productivo de la región. Si bien esto podría resultar una obviedad, recalca que la importancia de los análisis de clases hoy en día radica en un problema social persistente que se acrecienta, la desigualdad social y la concentración de los beneficios socialmente producidos. La elaboración del estado de la cuestión supuso un enorme esfuerzo de lectura y síntesis que, sin duda, cualquier interesado en el tema encontrará, al menos, provechoso.

Durante la elaboración del marco teórico; para el cual se revisaron tres enfoques analíticos de clases sociales, los cuales fueron, la perspectiva neweberiana de Goldthorpe,

la orientación neomarxista de Erik. O. Wright y la visión latinoamericana de Alejandro Portes; se precisaron y rescataron distintos puntos de gran importancia para el estudio. Al adoptar una noción teórica y relacional, frente a acepciones convencionales y subjetivas, se separó al concepto de clase social del de ocupación. Si bien ambos están relacionados, se insistió reiteradamente que el primero se fundamenta en la división social del trabajo, mientras que el segundo en la división técnica de éste. Este ejercicio permitió entender y adoptar las particularidades de los conceptos clave en los cuales se fundamenta cada enfoque de clases: la clase de servicios (Goldthorpe, 1982), las posiciones contradictorias de clase (Wright, 1985) y el proletariado informal (Portes, 2004), respectivamente.

El infra proletariado, se concluyó, funciona como un ejército de reserva industrial activo en la superposición de formas de organización económica dentro de países periféricos, como lo son el caso mexicano. En cualquier caso, la inclusión de los trabajadores informales como clase por sí misma, junto a la distinción de clase bisagra atribuida a la pequeña burguesía (en el sentido de que es un actor intermediario entre las clases tradicionales y la masa de mano de obra desprotegida), no sólo son una peculiaridad conceptual. En realidad, cuestionan aquellas posturas teóricas que sostienen que la informalidad es un residuo del proceso de penetración del capitalismo, y no una de las tantas conformaciones que puede tener (Portes & Haller, 2004). En este sentido, la heterogeneidad estructural implica condiciones materiales diferenciales que devienen en procesos de reproducción de la fuerza de trabajo desiguales según la posición de clase (Oliveira & Salles, 2007).

El cuerpo teórico abordado se tradujo en un sistema hipotético-deductivo de donde se extrajeron las preguntas e hipótesis de esta investigación. En resumen, se sugiere que los procesos demográficos y laborales están fuertemente imbricados, de tal forma que afectan y son afectados por la estructura de clases sociales. La presión demográfica, la falta de oportunidades laborales y la ausencia de un Estado de bienestar, dan forma a las estructuras de clase en la región. Las cuales se caracterizan por ser estáticas, anchas en la base y muy reducidas en la cima. Asimismo, debido a que la reproducción de la fuerza de trabajo es en sí misma reproducción de la estructura de clases, se sostiene que las diferencias entre y dentro de las clases sociales son consecuencia directa del tipo de inserción característica de

cada clivaje social en la estructura productiva heterogénea. Afirmación que intentó validarse en los capítulos de análisis empírico.

Habiendo considerado los sesgos y limitaciones de las fuentes de información, que reclaman plena objetividad al tiempo que rechazan las preguntas relacionales de sus instrumentos, se dispuso la tarea de diseñar un esquema de clases propio que integrase las principales aportaciones de los enfoques revisados. La propuesta, a pesar de que seguramente habrá de ser modificada ulteriormente, es uno de los principales productos de esta investigación. Fue a partir de dicho esquema que se inició la comprobación de los supuestos nomotéticos extraídos del marco teórico. No obstante, antes bien, hubo que reconocer el contexto y corroborar las principales tendencias del mercado de trabajo y la estructura de clases en México. Primeramente, se constató el aumento de la población económicamente activa, resultado de los cambios demográficos y de la creciente participación de las mujeres en el mercado de trabajo. Lo cual, sumado a la falta de oportunidades laborales y puestos de trabajo digno, incide en el engrosamiento de las clases subalternas.

Los principales derroteros hallados que afectan la conformación de la estructura de clases fueron: la convergencia entre la participación de la población masculina y femenina en el mercado laboral, a pesar de que éste sigue estando mayormente masculinizado; la persistente presión sobre el mercado de trabajo en forma de desempleo encubierto, que no se corresponde necesariamente con las tasas de desempleo ortodoxas; la continuidad del proceso de terciarización de la economía, el estancamiento del sector industrial y la pérdida de relevancia del sector agrario; la simultánea ‘asalarización’ y precarización que encierran el deterioro del trabajo asalariado y la constancia de la informalidad laboral; y la polarización de la población ocupada entre quienes ocupan un trabajo precario (Standing, 2011) y aquellos que mantienen un trabajo digno (Rojas García & Salas Páez, 2007).

Estas tendencias inciden en la composición de la estructura de clases directamente. A pesar de que ésta se ha mantenido relativamente estática desde 1995, hay ciertos cambios que es preciso reconocer. El incremento de la población activa y la feminización de la mano

de obra engrosa las filas de los trabajadores no manuales menos calificados, las mujeres en específico se insertan en los puestos más precarizados del mercado laboral (Oliveira & Ariza, 2000). La tercerización de la economía y la pérdida de relevancia de las clases agrícolas es parte del ya reconocido proceso de transformación de la sociedad hacia una sociedad de servicios (Ariza & Oliveira, 2014). Si bien eso ha mantenido estable a las clases rutinarias y no rutinarias no manuales y ha promovido el aumento de las clases urbanas, la inmensa variabilidad de las actividades de servicios no incentiva necesariamente el crecimiento de los trabajadores en ocupaciones cualificadas (Mancini, 2019; Solís & Boado, 2016). Como de hecho sí ocurrió en el período de desarrollo estabilizador (Triano Enríquez, 2019). En su lugar, existe una polarización entre los trabajos con menor y mayor calificación. Aspecto que ya se preveía a partir de la división del mercado entre trabajo precario y trabajo digno.

Al operar el esquema de clases se hizo hincapié sobre el exiguo volumen del bloque dominante en la parte superior de la estructura, frente a la abrumadora mayoría que integran las clases subalternas. Más de la mitad de la población ocupada se ubicó entre el infra proletariado marginal, cerca de un tercio en el proletariado integrado, menos de uno de cada diez en las posiciones intermedias de clase y apenas el 6 por ciento entre las clases dominantes. Esta disposición ya muestra por sí misma una fuerte desigualdad, pues supone que la gran mayoría de las personas se encuentran marginadas de las relaciones laborales institucionalizadas. De hecho, inclusive entre las clases plenamente integradas al capitalismo periférico, los ejecutivos y altos propietarios muestran ser una supra-élite exclusiva y muy reducida. Aspecto que se añade a la segmentación por sexo (Camarena & Saavedra, 2018), en donde se encontró una fuerte masculinización entre las clases propietarias, en contraste con la relativa proporción entre varones y mujeres entre los trabajadores no manuales escolarizados.

Respecto a los rasgos sociodemográficos de las clases sociales, se presentó la estructura etaria de cada grupo, insistiendo constantemente en la importancia del proceso de estructuración por edad, que ineludiblemente restringen el acceso a ciertas posiciones sociales. Por tal motivo, para la descripción concerniente a la situación conyugal, tipo de hogar y escolaridad, se llevó a cabo un tratamiento específico de la información,

estandarizando los datos en fusión de la estructura etaria de una población tipo (Livi-Bacci, 1993), la población de ocupados. Lo anterior permitió concluir que los comportamientos conyugales y domésticos están bastante extendidos a lo largo de toda la población estudiada. Pese a que se pudieron apreciar ciertas diferencias entre la cima y la base de la estructura, que incitan a pensar que ciertos tipos de uniones o arreglos familiares están condicionados por las oportunidades materiales de las personas, es claro que la clase no es la única ni la principal determinante en los comportamientos demográficos. Por lo menos no a partir de las variables revisadas.

La única variable sociodemográfica que, inclusive al controlar por la edad, mostró una fuerte asociación con la clase social fue el nivel de escolaridad. Lo que permite ratificar que la educación sigue siendo el principal medio de posicionamiento social en la actualidad (Bourdieu, 2011a, 2011b; Bourdieu & Passeron, 2018). El capital humano de reveló especialmente importante entre las clases dominantes y el proletariado. Específicamente entre los trabajadores de élite y los trabajadores no manuales. Aunque, se encontró que la educación perdía relevancia entre las clases propietarias, que no dependen únicamente de la certificación escolar para reproducirse socialmente. Asimismo, dados los niveles de escolaridad entre el proletariado no manual, se dedujo que, en pocas palabras, actualmente es menester estudiar más para insertarse en posiciones formales poco valoradas, sin que estas necesariamente garanticen la satisfacción de todas las necesidades humanas básicas.

El análisis de correspondencias permitió estudiar la asociación entre estructura de clases y condiciones sociolaborales. De esta forma, en primer lugar, se pudo determinar el núcleo de actividad de cada clase social. El bloque dominante participa principalmente en el sector de servicios sociales y políticos, el intermedio en el sector de servicios personales, el proletariado integrado se concentra en el sector transformador, y el subproletariado marginal en el sector de distribución. Es evidente que las clases que se desarrollan en entornos de trabajo estandarizados suelen congregarse entre los sectores modernos de la economía; mientras que aquellos grupos que lo hacen en ambientes laborales flexibles se ubican en las áreas tradicionalmente consideradas menos productivas. En conformidad, se encontró que el tipo de fuerza de trabajo que soporta a cada sector devela, en cierta medida,

cuáles son aquellas actividades que mejor expresan al segmento residual del capitalismo mexicano. En este sentido, el infra proletariado se presentó como la columna principal de los sectores extractivo, de servicios de distribución y de servicios personales. En contraste con los sectores transformador, de negocios y de servicios sociales y políticos, en donde el proletariado integrante es un fuerte componente productivo.

En segundo lugar, al relacionar la clase con el tipo de jornada de trabajo se encontró que las clases proverbiales del capitalismo presentan ciclos laborales estables, es decir, ocupaciones plenas. Al contrario del bloque intermedio y el subproletariado marginal, que experimentan mayormente una ineficiente colocación de su fuerza de trabajo bajo las modalidades de sobreocupación y subocupación. En este sentido, la marginación de las relaciones de trabajo institucionalizadas supone que las personas laboren menos de lo deseado o más de lo previsto, sin poder encontrar una regularidad que les permita una reproducción material estable. Sobre este punto, es imprescindible señalar que los tiempos de trabajo se experimentan de forma distinta según la pertenencia de clase. Así, no es igual la sobreocupación de las clases propietarias, que se traduce en auto explotación, que el exceso de trabajo entre los obreros manuales, que es básicamente explotación clásica. También se advirtió que disponer de la propia fuerza de trabajo no significa que ésta pueda ser empleada con la intensidad requerida por las personas ocupadas.

En tercer lugar, se confirmó que el ingreso por hora trabajada se distribuye jerárquica y desigualmente en la estructura de clases. Lo que significa que las diferencias son mayores entre grupos no colindantes, haciendo que la distancia más importante sea la que existe entre las clases dominantes y el infra proletariado. A pesar de ello hay conjuntos de clase en donde el ingreso laboral no fue estadísticamente distinto: primero, entre el bloque de clases dominante; segundo, entre la pequeña burguesía y el proletariado manual; y tercero, entre el subproletariado marginal. Este resultado sugiere, por un lado, que entre estos conjuntos existen similitudes en el proceso de reproducción material y, por el otro, refuerza la idea de una cima y una base estructuralmente cerradas. Hasta aquí, los resultados validan el esquema de clases propuesto, pero no dicen nada respecto a la heterogeneidad inter e intraclases. A lo más, permiten analizar el interior de las macroclases sociales.

Para conocer el nivel de entropía laboral dentro de las clases sociales se calculó el índice de Theil. Al respecto, la hipótesis central de esta investigación sostuvo que las clases envueltas en un entorno en donde median relaciones de trabajo institucionalizadas son menos desiguales en su interior que aquellas que se desenvuelven en contextos laborales no estandarizados con amplia flexibilidad. Bajo esta premisa, se comprobó que las macroclases más desiguales son el bloque intermedio y el subproletariado marginal; y los menos dispares son el proletariado integrado y las clases dominantes. Es decir, las clases que integran al sector informal, por un lado, y las que conforman al sector formal, por el otro. No obstante, se mostró que la burguesía no sólo se aleja del resto de clases, sino que también tiende a ser profundamente desigual, llamando la atención de lo que ocurre alrededor de los altos y muy altos capitalistas.

Después de acomodar los valores del índice de heterogeneidad laboral de mayor a menor, se reveló que existen dos factores que ordenan las desigualdades internas de los clivajes sociales: la separación formal-informal y la distinción no subordinado-subalterno. En este sentido, las clases más desiguales en relación con el valor entrópico total de la población ocupada son todas posiciones autónomas, mientras que los grupos menos desiguales son todos ellos clases sometidas a un orden jerárquico organizacional. Seguidamente, la condición de subordinación formal implica cierto grado de uniformidad laboral. En esencia, las clases más desiguales son aquellas que están menos integradas en la estructura capitalista moderna. Este punto en particular indica que cualquier análisis sobre la desigualdad debe siempre mirar al contexto productivo de su objeto de estudio.

Finalmente, se afirmó que una elevada desigualdad dentro de una clase social presupone la presencia de tensiones imperantes que definen a las posiciones contradictorias de clase. Sentencia que se confirma en tanto que la pequeña burguesía fue constantemente la que expuso una concentración del ingreso laboral más aguda. Este resultado abre una veta de estudio interesante para los análisis de clase, pues reclama la necesidad de corroborar en qué medida las diferencias en el interior de las clases sociales se corresponden con actitudes, opiniones y conductas específicas. Al final, las condiciones materiales sólo son relevantes en la medida en que revelan algo sobre la conciencia y acción de las clases sociales.

Referencias

- Adamovsky, E. (2005). Aristotle, Diderot, liberalism and the idea of "middle class": A comparison of two contexts of emergence of a metaphorical formation. *History of Political Thought*, 26(2), 303–333.
- Althusser, L. (1988). *Ideología y aparatos ideológicos de Estado: Freud y Lacan*. Buenos Aires: Nueva Visión.
- Altimir, O. (1997). Desigualdad, empleo y pobreza en América latina: Efectos del ajuste y del cambio en el estilo de desarrollo. *Desarrollo Económico*, 37(145), 3–30.
- Ariza, M., & Oliveira, O. de. (2014). Terciarización de la mano de obra y protección laboral de la población. *Realidad, Datos y Espacio*, 5(2), 34–47.
- Atria, R. (2004). *Estructura ocupacional, estructura social y clases sociales* (Políticas sociales No. 96). Santiago de Chile.
- Balán, J., Browning, H. L., & Jelin, E. (1977). *El hombre en una sociedad en desarrollo. Movilidad geográfica y social en Monterrey*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Ball, T., & Farr, J. (1984). *After Marx*. (T. Ball & J. Farr, Eds.). Cambridge/New York: Cambridge University Press.
- Banerjee, A. V., & Duflo, E. (2008). What is middle class about the middle classes around the world? *Journal of Economic Perspectives*, 22(2), 3–28.
- Barber, B. (1957). *Social stratification: A comparative analysis of structure and process*. New York: Harcourt.
- Barro, R. J. (1999). Determinants of Democracy. *Journal of Political Economy*, 107(S6), S158–S183.
- Barsotti, C. A. (1981). La organización social de la reproducción de los agentes sociales, las unidades familiares y sus estrategias. *Demografía y Economía*, 15(2), 164–189.

- Bayón, M. C., Roberts, B., & Saraví, G. A. (1998). Ciudadanía social y sector informal en América Latina. *Revista Perfiles Latinoamericanos*, 7(13), 73–111.
- Beccaria, L. A. (1978). Una contribución al estudio de la movilidad social en la Argentina: Análisis de los resultados de una encuesta para el Gran Buenos Aires. *Desarrollo Económico*, 17(68), 593–618.
- Behm, H. (1982). *Determinantes socioeconómicos de la mortalidad en América Latina* (No. 13). New York.
- Behm, H. (1992). *Las desigualdades sociales ante la muerte en América Latina* (96). Santiago de Chile.
- Benavides, M. (2002). Cuando los extremos no se encunetran: Un análisis de la movilidad social e igualdad de oportunidades en el Perú contemporáneo. *Boletín Del Instituto Francés de Estudios Andinos*, 31(3), 473–494.
- Bendix, R., & Lipset, S. M. (1966). *Class, status, and power: Social stratification in comparative perspective*. New York: Free Press.
- Benería, L. (2019). Reproducción, producción y división sexual del trabajo. *Economía Crítica*, 28, 7–24.
- Bensusán Areous, G., & Florez Vaquiro, N. (2020). *Cambio tecnológico, mercado de trabajo y ocupaciones emergentes en México*. Santiago de Chile.
- Benza, G., & Kessler, G. (2020). *La ¿Nueva? Estructura social de América Latina: Cambios y persistencias después de la ola de gobiernos progresistas*. Buenos Aires: Siglo XXI.
- Berry, A. (1998). *Poverty, economic reform and income distribution in Latin America*. London: Lynne Rienner.
- Blau, P. M., & Duncan, O. D. (1967). *The American occupational structure*. New York: John Wiley and Sons.
- Blossfeld, H.-P. (2009). Educational assortative marriage in comparative perspective. *Annual*

Review of Sociology, 35, 513–530.

Boado, M. (2008). *Movilidad social en el Uruguay contemporáneo*. Montevideo: UCM/Udelar/IUPERJ/CSIC.

Boltvinik, J. (1998). Estrategias de lucha contra la pobreza en América Latina: Análisis crítico de los planteamientos de algunos organismos internacionales. *Estudios Demográficos y Urbanos*, 13(2), 251–280.

Bongaarts, J. (1978). A framework for analyzing the proximate determinants of fertility. *Population and Development Review*, 4(1), 105–132.

Bourdieu, P. (1987). What makes a social class? On the theoretical and practical existence of groups. *Berkeley Journal of Sociology*, 32, 1–17.

Bourdieu, P. (1988). *Cosas dichas*. Buenos Aires: Gedisa.

Bourdieu, P. (1998). *La distinción: Criterio y bases sociales del gusto*. Madrid: Taurus.

Bourdieu, P. (2007). *El sentido práctico*. Buenos Aires: Siglo XXI.

Bourdieu, P. (2011a). *Capital cultural, escuela y espacio social*. Buenos Aires: Siglo XXI.

Bourdieu, P. (2011b). *Las estrategias de la reproducción social*. Buenos Aires: Siglo XXI.

Bourdieu, P., & Passeron, J.-C. (2018). *La reproducción: elementos para una teoría del sistema educativo*. Buenos Aires: Siglo XXI.

Bracho, T. (2002). Desigualdad social y educación en México: Una perspectiva sociológica. *Educación*, (29), 31–54.

Braverman, H. (1974). *Labor and monopoly capital: The degradation of work in the twentieth century*. New York/London: Monthly Review Press.

Braverman, H. (1983). Trabajo y fuerza de trabajo. In L. Toharia (Ed.), *El mercado de trabajo: Teorías y aplicaciones* (pp. 129–139). Madrid: Alianza Universidad.

Brenkert, G. (1983). *Marx's ethics of freedom*. London/Boston: Routledge and Kegan Paul.

- Bresser Pereira, L. C. (1962). The rise of middle class and middle management in Brazil. *Journal of Inter-American Studies*, 4(3), 313–326.
- Buchanan, A. E. (1982). *Marx and justice: The radical critique of liberalism*. Totowa: Rowman and Littlefield.
- Calle, L. D. la, & Rubio, L. (2010). *Clasemediero: Pobre no más, desarrollado aún no*. México: CID.
- Camarena, M., & Saavedra, M. (2018). El techo de cristal en México. *Revista de Estudios de Género*, 47, 312–347.
- Campos, R., Esquivel, G., & Lustig, N. (2012). *The rise and fall of income inequality in Mexico, 1989-2010* (No. 10).
- Campos, R. M., & Rodas, J. A. (2019). Desigualdad en el ingreso: Posibilidades de acción pública. *ECONOMIAunam*, 16(46), 251–261.
- Cardozo, F. H., & Reyna, J. L. (1966). *Industrialización, estructura ocupacional y estratificación social en América Latina*. Santiago de Chile: CEPAL.
- Castel, R. (1995). *Las metamorfosis de la cuestión social: Una crónica del salariado*. Buenos Aires: Paidós.
- Cervantes Niño, J. J., Gutiérrez Garza, E., & Palacios, L. (2008). El concepto de economía informal y su aplicación en México: factibilidad, inconvenientes y propuestas. *Estudios Demográficos y Urbanos*, 23(67), 21–54.
- Chaplin, D. (1968). Peruvian social mobility: Revolutionary and developmental potential, 10(4), 547–570.
- Chesnais, J.-C. (1992). *The demographic transition: Stages, patterns, and economic implications*. Oxford: Oxford University Press.
- Cienfuegos, J. (2014). Tendencias familiares en América Latina: Diferencias y entrelazamientos. *Notas de Población*, 41(99), 11–37.

- Cortés, F. (2016). Discusiones sobre desigualdad y clases sociales en América Latina en los albores del siglo XXI. In L. Ortiz (Ed.), *Desigualdad y clases sociales: Estudios sobre la estructura social paraguaya* (pp. 23–60). Asunción: CEADUC/CLACSO/ICSO.
- Cortés, F., & Escobar Latapí, A. (2005). Movilidad social intergeneracional en el México urbano. *Revista de La CEPAL*, 2005(85), 149–167.
- Cortés, F., Escobar Latapí, A., & Solís, P. (2007). *Cambio estructural y movilidad social en México*. México: COLMEX.
- Cortés, F., & Rubalcava, R. M. (1991). *Autoexplotación forzada y equidad por empobrecimiento: La distribución del ingreso familiar en México (1977-1984)*. México: COLMEX.
- Costa Pinto, L. de A. (1956). *Social stratification in Brazil: a general survey of some recent changes*. Amsterdam: Third World Congress of Sociology.
- Costa Pinto, L. de A. (1959). Estratificação social e desenvolvimento econômico. *Boletim Do Centro Latino- Americano de Pesquisas Em Ciências Sociais*, 2(3).
- Costa Pinto, L. de A. (1964). *Estructura de clases y cambio social*. Buenos Aires: Paidós.
- Costa Ribeiro, C. A. (2003). *Estrutura de classes e mobilidade social no Brasil* (EDUSC/ANPO). Bauru. Retrieved from -
- Cowell, F. (2005). *Theil, inequality indices and decomposition* (Working Paper Series No. 01).
- Cowell, F. A. (2000). Measurement of Inequality. In A. B. Atkinson & F. Bourguignon (Eds.), *Handbook of Income Distribution* (pp. 87–166). London: Elsevier.
- Crompton, R. (1993). *Clase y estratificación: Una introducción a los debates actuales*. Madrid: Tecnos.
- Crompton, R. (2006). Class and family. *The Sociological Review*, 54(4), 658–677.
- Dahrendorf, R. (1959). *Class and class conflict in industrial society*. Stanford: Stanford University Press.

- Davis, K., & Blake, J. (1967). La estructura social y la fecundidad: Un sistema analítico. In *Factores sociológicos de la fecundidad* (pp. 157–197). Ciudad de México: CELADE / COLMEX.
- Davis, K., & Moore, W. E. (1944). Some principles of stratification. *American Sociological Review*, 10(2), 242–249.
- Do Valle Silva, N. (2004). *Cambios sociales y estratificación en el Brasil contemporáneo (1945-1999)* (Políticas Sociales No. 89). Santiago de Chile.
- Duek, M. C., & Inda, G. (2009). ¿Desembarazarse de Marx? Avatares del concepto de clases sociales. *Revista Conflicto Social*, 2(1).
- Easterly, W. (2001). The middle class consensus and economic development. *Journal of Economic Growth*, 6, 317–335.
- Edwards, R. (1983). Conflicto y control en el lugar de trabajo. In L. Toharia (Ed.), *El mercado de trabajo: Teorías y aplicaciones* (pp. 141–155). Madrid: Alianza Universidad.
- Elbers, C., Lanjouw, P., Mistiaen, J. A., & Özler, B. (2005). *Re-interpreting sub-group inequality decomposition* (Policy Research No. 3687).
- Erikson, R., & Goldthorpe, J. H. (1992). The CASMIN project and the American dream. *European Sociological Review*, 8(3), 283–305.
- Erikson, R., Goldthorpe, J. H., & Portocarero, L. (1982). Social fluidity in industrial nations: England, France and Sweden. *The British Journal of Sociology*, 33(1), 1–34.
- Esping-Andersen, G. (1990). *The three worlds of welfare Capitalism. Social Forces*. Cambridge: Polity.
- Esping-Andersen, G. (1996). *Welfare states in transition: National adaptations in global economies*. London: SAGE.
- Esping-Andersen, G. (1999). *Social foundations of postindustrial economies*. Oxford: Oxford University Press.

- Espinoza, V. (2006). La movilidad ocupacional en el Cono Sur: Oportunidades y desigualdad social. *Revista de Sociología*, 2006(20), 131–146.
- Fernandes, F. (2015). *Dominación y desigualdad: El dilema social latinoamericano*. México: Siglo XXI.
- Ferreira, F. H. G., Messina, J., Rigolini, J., Lopez-Calva, L. F., Lugo, M. A., & Vakis, R. (2013). *La movilidad económica y el crecimiento de la clase media en América Latina*. Washington: Banco Mundial.
- Figueroa, A. (1996). The distributive issue in Latin America. *International Social Science Journal*, 48(148), 231–244.
- Filgueira, C. (1977). *Expansión educacional y estratificación social en América Latina (1960-1970)*. Santiago de Chile: CEPAL.
- Filgueira, C. (2001). *La actualidad de viejas temáticas: sobre los estudios de clase, estratificación y movilidad social en América Latina* (Políticas sociales No. 51). Santiago de Chile.
- Filgueira, C., & Geneletti, C. (1981). *Estratificación y movilidad ocupacional en América Latina*. Santiago de Chile: CEPAL.
- Frenk, J. (1993). *La salud de la población: Hacia una nueva salud pública*. Ciudad de México: Fondo de Cultura Económica.
- Frenk, J., Bobadilla, J. L., Stern, C., Frejka, T., & Lozano, R. (1991). Elements for a theory of the health transition. *Health Transition Review*, 1(1), 21–38.
- Gacitúa, E., Sojo, C., & Davis, S. H. (2000). *Exclusión social y reducción de la pobreza en América Latina y Caribe*. San José: FLACSO/BM.
- García Alba, P., & Serra Puche, J. (1984). *Causas y efectos de la crisis económica en México*. México: COLMEX.
- García, B. (1999). Los problemas laborales de México a principios del siglo XXI. *Papeles de*

Población, 5(21), 9–19.

García, B. (2010). Población económicamente activa: evolución y perspectivas. In *Los grandes problemas de México: Población* (pp. 363–392). México: COLMEX.

García, B. (2011). Las carencias laborales en México: Conceptos e indicadores. In E. P. Gómez, E. De la Garza, & L. Reygadas (Eds.), *Trabajos atípicos y precarización del empleo* (pp. 81–113). México: COLMEX.

García, B., & Oliveira, O. de. (2001). Transformaciones recientes en los mercados de trabajo metropolitanos de México: 1990-1998. *Estudios Sociológicos*, XIX(57), 653–689.

García, B., & Ordorica, M. (2010). *Los grandes problemas de México: Población*. (B. García & M. Ordorica, Eds.). México: COLMEX.

García, B., & Sánchez, L. (2012). Trayectorias del desempleo urbano en México. *Revista Latinoamericana de Población*, 6(10), 5–30.

Germani, G. (2010). *La sociedad en cuestión*. Buenos Aires: CLACSO.

Gibbs, J. P., & Browning, H. L. (1966). The division of labor, technology, and the organization of production in twelve countries. *American Sociological Review*, 31(1), 81–92.

Giddens, A. (1979a). *Central problems in social theory: Action, structure and contradiction in social analysis*. London: Palgrave Macmillan.

Giddens, A. (1979b). *La estructura de clases en las sociedades avanzadas*. Madrid: Alianza.

Giddens, A. (1987). *Las nuevas reglas del metodo sociologico*. Buenos Aires: Amorrortu.

Glass, D. V. (1954). *Social mobility in Britain*. London: Routledge and Kegan Paul.

Goldthorpe, J. H. (1980). *Social mobility and class structure in modern Britain*. Oxford: Clarendon Press.

Goldthorpe, J. H. (1982). Sobre la clase de servicio, su formación y futuro. In J. Carabaña & A. de Francisco (Eds.), *Teorías contemporáneas de las clases sociales* (pp. 229–263). Madrid: Siglo XXI.

- Goldthorpe, J. H. (1983). Women and class analysis: In defence of the conventional view. *Sociology*, 17(4), 465–488.
- Goldthorpe, J. H. (1996). Class analysis and the reorientation of class theory: the case of persisting differentials in educational attainment. *The British Journal of Sociology*, 47(3), 311–335.
- Goldthorpe, J. H. (2012). De vuelta a la clase y el estatus: por qué debe reivindicarse una perspectiva sociológica de la desigualdad social. *Revista Española de Investigaciones Sociológicas*, 137, 42–58.
- Gómez Muñoz, E. P. (2004). *Ciudad de México, heterogénea y desigual: Un estudio sobre el mercado de trabajo*. México: COLMEX.
- Gómez Muñoz, E. P., Valdez Navarro, C. M., Flores Arenales, R., & Borja Rodríguez, M. (2018). *Fortalezas y debilidades actuales del mercado de trabajo en México 2005-2018*.
- González Casanova, P. (1987). *Sociología de la explotación*. Buenos Aires: CLACSO.
- Gouveia, J., & Havighurst, R. (1969). *Ensino médio e desenvolvimento*. Sao Paulo: Melhoramentos.
- Graciarena, J., & Franco, R. (1981). *Formaciones sociales y estructuras de poder en América Latina*. Madrid: Centro de Investigaciones Sociológicas.
- Grammont, H. C. (2004). La nueva ruralidad en América Latina. *Revista Mexicana de Sociología*, 66, 279–300.
- Grammont, H. C. (2010). Nueva ruralidad ¿un concepto útil para repensar la relación campo-ciudad en América Latina? *Ciudades*, (85), 2–6.
- Greenacre, M. (2008). *La práctica del análisis de correspondencias*. Bilbao: Fundación BBVA.
- Griffin, K. (1984). *Desigualdad internacional y pobreza nacional*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Guillen Romo, H. (2013). México: de la sustitución de importaciones al nuevo modelo

- económico. *Comercio Exterior*, 63(4), 34–60.
- Hall, J. R. (1997). *Reworking class*. (J. R. Hall, Ed.), *Reworking class*. Ithaca: Cornell University Press.
- Halsey, A. H. (1988). *British social trends since 1900: A guide to the changing social structure of Britain*. (A. H. Halsey, Ed.). London: The Macmillan Press.
- Hamuy, E. (1961). *Stratification and Mobility in a Latin American City: Santiago, Chile*. Interuniversity Consortium for Political and Social Research.
- Harris, J. (2014). Transnational capitalism and class formation. *Science and Society*, 78(3), 312–333.
- Hirschman, A. (1985). Auge y decadencia de la economía del desarrollo. In M. Gersovitz, C. F. Díaz, G. Rans, & M. R. Rosenzweig (Eds.), *Teoría y experiencia del desarrollo*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Hollander, M., Wolfe, D. A., & Chicken, E. (2014). *Nonparametric statistical methods*. New Jersey: Wiley.
- Horbath, J. (2004). Primer empleo de los jóvenes en México. *Papeles De Población*, 10(42), 199–248.
- Hutchinson, B. (1962). Social mobility rates in Buenos Aires, Montevideo and Sao Paulo: A preliminary comparison. *Revista América Latina*.
- Ipola, E. de, & Torrado, S. (1976). *Teoría y método para el estudio de la estructura de clases sociales*. Santiago de Chile: CLACSO/CELADE.
- Iutaka, S. (1965). Social stratification research in Latin America. *Latin American Research Review*, 1(1), 7–34.
- Jessop, B. (2003). The state and state-building. In R. A. W. Rhodes, S. A. Binder, & B. A. Rockman (Eds.), *Political institutions* (pp. 111–130). Oxford: Oxford University Press.
- Jorrat, J. R. (2000). *Estratificación social y movilidad: Un estudio del área metropolitana de*

Buenos Aires. Tucumán: EUdeT.

Jorrat, J. R. (2008). *Exploraciones sobre movilidad de clases en Argentina: 2003-2004. Documentos de Trabajo* (Vol. 52). Buenos Aires.

Kahl, J. A. (1957). *The American class structure*. New York: Rinehart.

Kahl, J. A. (1965). *La industrialización en América Latina*. México: Fondo de Cultura Económica.

Kalmijn, M. (1998). Intermarriage and homogamy: Causes, patterns, trends. *Annual Review of Sociology*, 24, 395–421.

Klein, E., & Tokman, V. (2000). La estratificación social bajo tensión en la era de la globalización. *Revista de La CEPAL*, 72, 7–30.

Korzeniewicz, R. P., & Smith, W. C. (2000). Poverty, inequality, and growth in Latin America: Searching for the high road to globalization. *Latin American Research Review*, 35(3), 7–54.

León, A., & Martínez, J. (2001). *La estratificación social chilena hacia fines del siglo XX* (Políticas sociales No. 52). Santiago de Chile.

Levy, S., & Székely, M. (2016). ¿Más escolaridad, menos informalidad? Un análisis de cohortes para México y América Latina. *Trimestre Económico*, 83(332), 499–548.

Lin, T. (2008). *Social classes in China: An analysis of China's transition to capitalism*. Hong Kong University of Science and Technology.

Lipset, S. M., & Bendix, R. (1959). *Social mobility in industrial society*. Berkely: University of California Press.

Livi-Bacci, M. (1993). *Introducción a la demografía*. Barcelona: Ariel.

Llach, J. J. (1978). Estructura ocupacional y dinámica del empleo en la Argentina: Sus peculiaridades (1947-1970). *Desarrollo Económico*, 17(68), 539–591.

Lomelí Vanegas, L. (2012). Interpretaciones sobre el desarrollo económico de México en el

- siglo XX. *Economía UNAM*, 9(27), 91–108.
- Lustig, N. (1997). *El desafío de la austeridad: Pobreza y desigualdad en la América Latina*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Lustig, N., Lopez-Calva, L. F., & Ortiz-Juarez, E. (2011). *The decline in inequality in Latin America: How much, since when and why* (Working Paper Series No. 211).
- Mancini, F. (2019). *Movilidad social intrageneracional y desigualdades de género en México* (No. 08/2019).
- Mare, R. D. (1991). Five decades of educational assortative mating. *American Sociological Review*, 56(1), 15–32.
- Mare, R. D., & Schwartz, C. R. (2006). Educational assortative mating and the family background of the next generation. *Sociological Theory and Methods*, 21(2), 253–278.
- Marshall, T. H., & Bottomore, T. (1992). *Citizenship and social class. Angewandte Chemie International Edition*, 6(11), 951–952. London: Pluto Press.
- Marx, K. (2000). *El capital*. Madrid: Akal.
- Marx, K., & Engels, F. (2018). *Manifiesto comunista*. Madrid: Akal.
- McMurtry, J. (1978). *The structure of Marx's world-view*. Princeton: Princeton University Press.
- Medina, F., & Galván, M. (2007). *Imputación de datos: teoría y práctica* (54). *Estudios estadísticos y prospectivos*. Santiago de Chile.
- Mejía Reyes, P., Díaz, M. Á., & Vergara González, R. (2017). Recesiones de México en los albores del siglo XXI. *Problemas Del Desarrollo*, 189(48), 57–84.
- Mendizábal, M. O. de, Luis Mora, J. M., Otero, M., Molina Enriquez, A., Whetten, N. L., Palerm Vich, A., ... González Casanova, P. (1985). *Las clases sociales en México*. Ciudad de México: Nuestro Tiempo.
- Miliband, R. (1977). *Marxism and politics*. Oxford: Oxford University Press.

- Mojarro, O., & Tuirán, M. (2001). Retos y oportunidades del cambio en la estructura por edades de la población. In M. Tuirán (Ed.), *La Población de México en el Nuevo Siglo* (pp. 249–260). México: CONAPO.
- Mora Salas, M. (2005). Ajuste y empleo: Notas sobre la precarización del empleo asalariado. *Revista de Ciencias Sociales*, II(108), 27–39.
- Mora Salas, M., & Oliveira, O. de. (2010). Las desigualdades laborales: evolución, patrones y tendencias. In *Los grandes problemas de México: Desigualdad social* (pp. 101–140). México: COLMEX.
- Mora Salas, M., Pérez Sáinz, J., & Cortés, F. (2004). *Desigualdad social en América Latina: Viejos problemas, nuevos debates*. San José.
- Mora y Araujo, M. (2002). *La estructura social de la Argentina: Evidencias y conjeturas acerca de la estratificación actual. Políticas Sociales*. Santiago de Chile: CEPAL.
- Moreno-brid, J. C., Monroy-Gómez Franco, L. Á., Salat, I., & Sánchez Gómez, J. (2019). *La evolución de los salarios: causa y reflejo de la desigualdad en México. Memoria del Seminario UNAM-CEPAL. Cambio de Época*.
- Moreno-brid, J. C., & Ros Bosch, J. (2010). *Desarrollo y crecimiento en la economía mexicana*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Muñoz, H., Oliveira, O. de, & Stern, C. (1977). *Migración y desigualdad social en la ciudad de México*. México: COLMEX-UNAM.
- Nun, J. (1971). *Superpoblación relativa, ejército industrial de reserva y masa marginal* (D No. 66). Buenos Aires.
- Ober, J. (1991). Aristotele's political sociology: Class, status and order in the Politics. In C. Lord & D. K. O'Connor (Eds.), *Essays on the foundations of aristotelian political science* (pp. 112–135). Oxford: University of California Press.
- Oliveira, O. de. (2006). Jóvenes y precariedad laboral en México. *Papeles de Población*, 12(49), 37–73.

- Oliveira, O. de, & Ariza, M. (1999). Expansión de los servicios, feminización de la fuerza de trabajo y precariedad laboral en México. *Revista de Ciencias Sociales y Humanidades*, 47, 155–164.
- Oliveira, O. de, & Ariza, M. (2000). Género, trabajo y exclusión social en México. *Estudios Demográficos y Urbanos*, 15(1), 11–33.
- Oliveira, O. de, & Salles, V. (2007). Reflexiones teóricas para el estudio de la reproducción de la fuerza de trabajo. *Argumentos. Estudios Críticos De La Sociedad*, 4, 19–43.
- Oliveira, O., & García Guzmán, B. (1998). Crisis, reestructuración económica y transformación de los mercados de trabajo en México. *Papeles de Población*, 4(15), 39–72.
- Parkin, F. (1974). *The social analysis of class structure*. London: Tavistock.
- Partida Bush, V. (2005). La transición demográfica y el proceso de envejecimiento en México. *Papeles de Población*, (45), 9–27.
- Partida Bush, V. (2006). *Proyecciones de la población de México 2005-2050*. México: CONAPO.
- Partida Bush, V. (2008). *Proyecciones de la población económicamente activa de México y de las entidades federativas, 2005-2050*. México: CONAPO.
- Pastore, J. (1979). *Desigualdade e mobilidade social no Brasil*. São Paulo: Universidade de São Paulo.
- Pastore, J., & Silva, N. D. V. (2000). *Mobilidade social no Brasil*. São Paulo: Macron Books.
- Pérez Sáinz, J. P., Andrade-Eekhoff, K., Bastos, S., & Herradora, M. (2004). *La Estructura social ante la globalización: Procesos de reordenamiento social en Centroamérica durante la década de los 90*. San José: CEPAL.
- Picchio, A. (2011). La reproducción social y la estructura básica del mercado laboral. In C. Carrasco, C. Borderías, & T. Torns (Eds.), *El trabajo de cuidados: Historia, teoría y políticas* (pp. 120–142). Madrid: Catarata.

- Piketty, T. (2014). *El capital en el siglo XXI. El capital en el siglo XXI*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Piketty, T. (2015). *La economía de las desigualdades: Cómo implementar una redistribución justa y eficaz de la riqueza*. Buenos Aires: Siglo XXI.
- Portes, A. (1985). Latin American class structures: Their composition and change during the last decades. *Latin American Research Review*, 20(3), 7–39.
- Portes, A. (2003). La persistente importancia de las clases: una interpretación nominalista. *Estudios Sociológicos*, XXI(61), 11–54.
- Portes, A. (2004). *El desarrollo futuro de América Latina: Neoliberalismo, clases sociales y transnacionalismo*. Bogotá: Antropos.
- Portes, A., & Haller, W. (2004). *La economía informal* (Políticas sociales). Santiago de Chile.
- Poulantzas, N. (1975). *Classes in contemporary capitalism*. New Left Books.
- Poulantzas, N. (1997). *Poder político y clases sociales en el Estado capitalista*. Ciudad de México: Siglo XXI.
- Prebisch, R. (2012). *El desarrollo económico de la América Latina y algunos de sus principales problemas*. Santiago de Chile: CEPAL.
- Przeworski, A. (1985). Marxism and rational choice. *Politics & Society*, 14(4), 379–409.
- Puyana, A., & Romero, J. (2012). Informalidad y dualismo en la economía mexicana. *Estudios Demográficos y Urbanos*, 27(2 (80)), 449–489.
- Rabell Romero, C. (2009). *Tramas familiares en el México contemporáneo: Una perspectiva sociodemográfica*. México: UNAM / COLMEX.
- Rabell Romero, C., & Gutiérrez Vázquez, E. Y. (2010). ¿Con quién vivimos los mexicanos? *Coyuntura Demográfica*, 4, 35–39.
- Raczinsky, D. (1971). *Posición socioeconómica y consistencia de status de las ocupaciones*. Santiago de Chile.

- Raczinsky, D. (1974). La estratificación ocupacional en Chile. In *Los actores de la realidad chilena*. Santiago de Chile: Editorial del Pacífico.
- Ravallion, M. (2010). The Developing World's Bulging (but Vulnerable) Middle Class. *World Development*, 38(4), 445–454.
- Reher, D. S. (2011). Economic and social implications of the demographic transition. *Population and Development Review*, 37(Supplement), 11–33.
- Rex, J. (1978). *Raza y clase en la sociedad postcolonial: Un estudio sobre las relaciones entre los grupos étnicos en el Caribe de lengua, Bolivia, Chile y México*. Madrid: Unesco.
- Ritzer, G. (1993). *Teoría sociológica contemporánea*. Ciudad de México: McGraw Hill.
- Robinson, W. I., & Harris, J. (2000). Towards a global ruling class? Globalization and the transnational capitalist class. *Science and Society*, 64(1), 11–54.
- Rodriguez, O. (1977). Sobre la concepción del sistema centro-periferia. *Revista de La CEPAL*, (3), 203–247.
- Roemer, J. E. (1982). *A general theory of exploitation and class*. Cambridge: Harvard University Press.
- Roemer, J. E. (1986). *Analytical marxism*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Rogoff Ramsøy, N. (1953). *Recent trends in occupational mobility*. California: Free Press.
- Rojas García, G., & Salas Páez, C. (2007). La precarización del empleo en México , 1995 - 2004. *Revista Latinoamericana de Estudios Del Trabajo*, 12(19), 39–78.
- Rubio Campos, J. (2010). Precariedad laboral en México: Una propuesta de medición integral. *Revista Enfoques*, VIII(13), 77–87.
- Rubio Campos, J. (2017). Sindicalización y precariedad laboral en México. *Región y Sociedad*, 29(68), 37–75.
- Sacco, N. (2017). *Estructura social y dinámica demográfica: Las clases sociales en el sistema poblacional contemporáneo (Argentina, 1976-2011)*. Universidad de Buenos Aires.

- Sader, E. (2008). *Refundar el Estado: Posneoliberalismo en América Latina*. Buenos Aires: CTA/CLACSO.
- Sader, E., & Gentili, P. (1997). *La trama del neoliberalismo: Mercado, crisis y exclusión social*. Buenos Aires: CLACSO.
- Sakamoto, A., & Powers, D. A. (2005). Demography of social stratification. In D. L. Poston & M. Micklin (Eds.), *Handbook of population* (pp. 383–415). New York: Kluwer Academic.
- Salas, C., & Zepeda, E. (2003). Empleo y salarios en el México contemporáneo. *La Situación Del Trabajo En México, 2003*, 55–76.
- Sánchez Carrera, L. A. (2006). *Activo demográfico y calidad del empleo en México: Situación en las entidades federativas del país, 2000*. El Colegio de México.
- Scalon, C. (1999). *Mobilidade social no Brasil: padrões e tendências*. Río de Janeiro: IUPERJ-UCAM.
- Segrera, F. L. (2016). *América Latina: Crisis del posneoliberalismo y ascenso de la nueva derecha*. Buenos Aires: CICCUS/CLACSO.
- Sémblér R., C. (2006). *Estratificación social y clases sociales. Una revisión analítica de los sectores medios* (Políticas sociales No. 125). Santiago de Chile.
- Serrano Espinosa, J., & Torche, F. (2010). *Movilidad social en México: Población, desarrollo y crecimiento*. (J. Serrano Espinosa & F. Torche, Eds.). Ciudad de México: CEEY.
- Singelmann, J. (1978). The sectoral transformation of the labor force in seven industrialized countries, 1920-1970. *American Journal of Sociology*, 83(5), 1224–1234.
- Smits, J., Ultee, W., & Lammers, J. (1999). Occupational homogamy in eight countries of the European Union, 1975-89. *Acta Sociologica*, 42(1), 55–68.
- Solari, A. (1956). Las clases sociales y su gravitación en la estructura política y social del Uruguay. *Revista Mexicana de Sociología*, 18(2), 257–266.
- Solari, A., & Labbens, J. (1961). Movilidad social en Montevideo. *Boletim Do Centro Latino-*

Americano de Pesquisas Em Ciencias Sociais, 4(4).

Solimano, A. (2008). *The international mobility of talent: Types, causes, and development impact*. Oxford: Oxford University Press.

Solís Flores, L. C. (2018). *Hogar y trabajo en la crisis económica del 2008 en México: Una mirada longitudinal*. Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales.

Solís, P. (2005). Cambio estructural y movilidad ocupacional en Monterrey, México. *Estudios Sociológicos*, 23(67), 43–74.

Solís, P. (2007). *Inequidad y movilidad social en Monterrey*. México: COLMEX.

Solís, P. (2010). Entre “un buen partido” y un “peor es nada”: selección de parejas en la Ciudad de México. *Revista Latinoamericana de Población*, 4(7), 57–78.

Solís, P., & Benza, G. (2013). Classes sociales, pauvreté et inégalités dans les années de l’alternance présidentielle. *Problèmes d’Amérique Latine*, 89(2), 33–53.

Solís, P., & Boado, M. (2016). *Y sin embargo se mueve... Estratificación social y movilidad intergeneracional de clase en América Latina*. Ciudad de México: COLMEX-CEEY.

Solís, P., Chávez Molina, E., & Cobos, D. (2019). Class structure, labor market heterogeneity, and living conditions in Latin America. *Latin American Research Review*, 54(4), 854–876.

Solís, P., & Puga, I. (2009). Los nuevos senderos de la nupcialidad: Cambios en los patrones de formación y disolución de las primeras uniones en México. In C. Rabell Romero (Ed.), *Tramas familiares en el México contemporáneo: Una perspectiva sociodemográfica*. México: UNAM / COLMEX.

Souza, P. R. (1980). *Emprego, salários e pobreza*. São Paulo: Editora Hucitec.

Standing, G. (2011). *The precariat: The new dangerous class*. London: Bloomsbury Academic.

Starosta, G., & Caligaris, G. (2017). *Trabajo, valor y capital: De la crítica marxiana de la economía política al capitalismo contemporáneo*. Bernal: Universidad Nacional de Quilmes.

- Struna, J. (2013). Global capitalism and transnational class formation. *Globalizations*, 10(5), 651–657.
- Sweezy, P. M. (2007). *Teoría del desarrollo capitalista*. Barcelona: Hacer.
- Sylla, N. S. (2013). Tasa de desempleo: ¿puede medir los problemas de absorción de la fuerza de trabajo en países en desarrollo? *Revista Internacional Del Trabajo*, 132(1), 33–49.
- Thompson, E. P. (1989). *La formación de la clase obrera en Inglaterra*. Barcelona: Crítica.
- Thorp, R. (1998). *Progreso, pobreza y exclusión: Una historia económica de América Latina en el siglo XX*. New York: BID.
- Tilly, C. (2006). Guerra y construcción del estado como crimen organizado. *Revista Académica de Relaciones Internacionales*, (5), 1–26.
- Tokman, V. (1991). *El sector informal en América Latina, dos décadas de análisis*. México: Consejo Nacional para la Cultura y las Artes.
- Tokman, V., & O'Donnell, G. (1999). *Pobreza y desigualdad en América Latina: Temas y nuevos desafíos*. Buenos Aires: Paidós.
- Tomczak, M., & Tomczak, E. (2014). The need to report effect size estimates revisited: An overview of some recommended measures of effect size. *TRENDS in Sport Sciences*, 1(21), 19–25.
- Torche, F. (2005). Unequal but fluid: social mobility in Chile in comparative perspective, 70(3), 422–450.
- Torche, F. (2006). Una clasificación de clases para la sociedad chilena. *Revista de Sociología*, (20), 15–43.
- Torche, F., & Wormald, G. (2004). *Estratificación y movilidad social en Chile: Entre la adscripción y el logro* (Políticas sociales No. 98). Santiago de Chile.
- Torrado, S. (1978). Clases sociales, familia y comportamiento demográfico : orientaciones metodológicas. *Demografía y Economía*, 12(3), 343–376.

- Torrado, S. (1981). Sobre los conceptos de “estrategias familiares de vida” y “proceso de reproducción de la fuerza de trabajo”: Notas teórico-metodológicas. *Demografía y Economía*, 15(2), 204–233.
- Touraine, A. (1971). *The post industrial society: Tomorrow’s social history*. New York: Random house.
- Triano Enríquez, M. (2019). *Estructuración de las condiciones laborales por clase ocupacional en México, 1992-2016*. El Colegio de México.
- Tumin, M. M. (1967). *Social stratification: The forms and functions of inequality*. New Jersey: Prentice-Hall.
- Vela Peón, F. (2007). Transición demográfica, estructura por edad y el desempleo de los jóvenes en México. *Política y Cultura*, (28), 252–280.
- Videgain, A. K. (2003). *Quiénes quieren hipermercados en Paysandú? Clase social y otros determinantes de la opinión pública (Un ejemplo de aplicación de regresión logística)*. Universidad de la República.
- Videgain, A. K. (2012). *Cambios en el patrón de estructuración por edad de los cursos de vida tempranos en Montevideo: Una aproximación a los efectos de interacción entre historia, estructura de desigualdades y biografía (1985-2006)*. El Colegio de México.
- Viollaz, M. (2014). Transición de la escuela al trabajo: Tres décadas de evidencia para América Latina. *Revista CEPAL*, 112, 47–75.
- Weber, M. (1964). *Economía y sociedad*. Ciudad de México: Fondo de Cultura Económica.
- Wodtke, G. T. (2016). Social class and income inequality in the United States: Ownership, authority, and personal income distribution from 1980 to 2010. *American Journal of Sociology*, 121(5), 1375–1415.
- Wright, E. O. (1979a). *Class, crisis and the State*. London/New York: Verso.
- Wright, E. O. (1979b). *Class structure and income determination*. New York: Academic Press.

- Wright, E. O. (1980). Class and occupation. *Theory and Society*, 9, 177–214.
- Wright, E. O. (1985). *Classes*. London: Verso.
- Wright, E. O. (1989). *The debate on classes*. London: Verso.
- Wright, E. O. (1994). *Interrogating inequality: Essays on class analysis, socialism, and marxism*. London/New York: Verso.
- Wright, E. O. (2000a). *Class counts: student edition*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Wright, E. O. (2000b). Working-class power, capitalist-class interests, and class compromise. *American Journal of Sociology*, 105(4), 957–1002.
- Wright, E. O. (2005). *Approaches to class analysis*. (E. O. Wright, Ed.). Cambridge: Cambridge University Press.
- Wright, E. O. (2013). Transforming capitalism through real utopias. *American Sociological Review*, 78(1), 1–25.
- Wright, E. O. (2015a). *Clases*. Madrid: Siglo XXI.
- Wright, E. O. (2015b). *Comprender las clases sociales*. Madrid: Akal.
- Wright, E. O., Levine, A., & Sober, E. (1992). *Reconstructing Marxism: Essays on the explanation and the theory of history*. London: Verso.
- Wright, E. O., & Singelmann, J. (1982). Proletarianization in the changing american class structure. *American Journal of Sociology*, 88, S176–S209.
- Wright Mills, C. (1951). *White collar: The American middle classes*. Oxford: Oxford University Press.
- Zurita Gonzáles, J., Martínez Pérez, J., & Rodríguez Montoya, F. (2009). La crisis financiera y económica del 2008: Origen y consecuencias en los Estados Unidos y México. *El Cotidiano*, (157), 17–27.

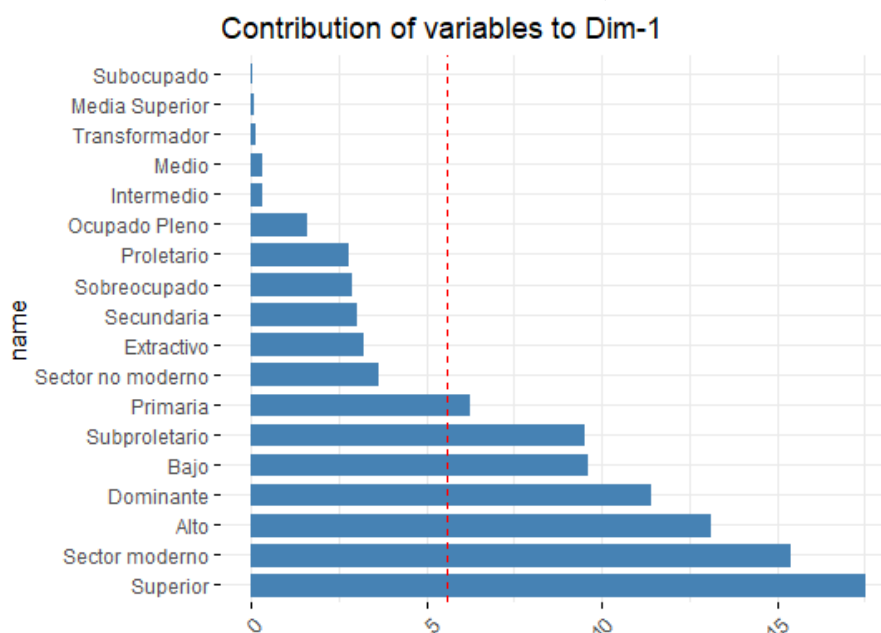
Anexos

Tabla 22. Categorías de clasificación de actividad económica de Singelmann y Wright

Sector de actividad	Actividades incluidas en el sector (SCIAN)
Extractivo (Primario)	Agricultura, ganadería, aprovechamiento forestal, pesca y caza; y minería.
Transformador (Secundario)	Generación y distribución de electricidad, suministro de agua y gas; construcción; e industrias manufactureras
Servicios de distribución (Sector no moderno)	Comercio al por mayor; comercio al por menor; transportes, correos y almacenamiento; información en medios masivos.
Servicios de negocios (Sector moderno)	Servicios financieros y de seguros; servicios inmobiliarios de alquiler de bienes; servicios profesionales, científicos y técnicos; corporativos; y servicios de apoyo a los negocios y manejo de desechos.
Servicios personales (Sector no moderno)	Servicios de hospedaje y preparación de alimentos y bebidas; y otros servicios, excepto actividades gubernamentales.
Servicios sociales y políticos (Sector moderno)	Servicios educativos, servicios de salud y de asistencia social, servicios de esparcimiento culturales y deportivos; y actividades gubernamentales y de organismos internacionales.

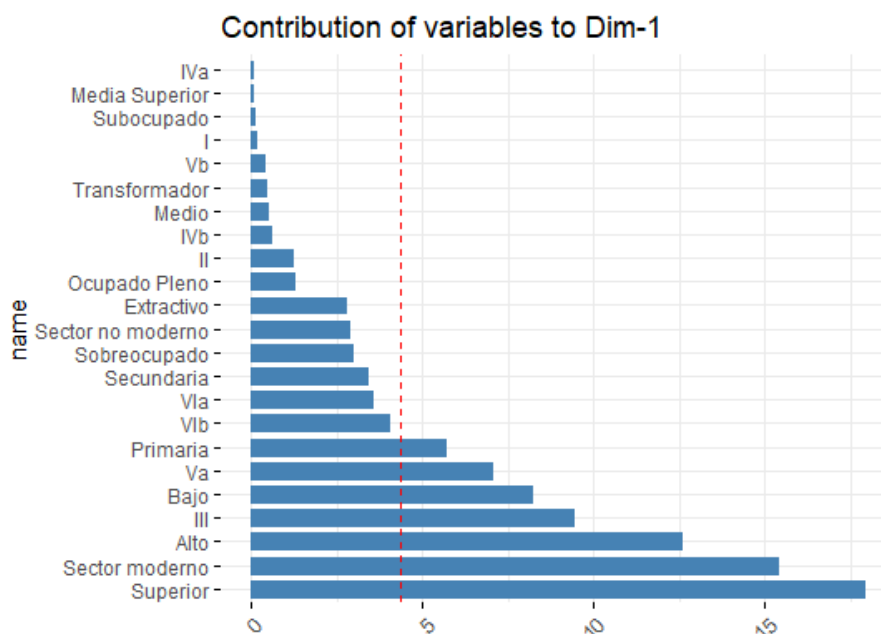
Fuente: elaboración propia con base en Singelmann (1978) y Wright (1985)

Ilustración 19. Contribución de las variables en el ACM para la 1ª dimensión: Macro



Fuente: elaboración propia con base en la ENOE.

Ilustración 20. Contribución de las variables en el ACM para la 1° dimensión: Clases



Fuente: elaboración propia con base en la ENOE.

Resultados de las pruebas de Kruskal-Wallis y Wilcoxon para el ingreso por hora trabajada

Kruskal-Wallis rank sum test

data: imp_x_hrs by macroclase

Kruskal-Wallis chi-squared = 2628.4, df = 3, p-value < 2.2e-16

Pairwise comparisons using Wilcoxon rank sum test with continuity correction

data: rand_data\$imp_x_hrs and rand_data\$macroclase

	1	2	3
2	<2e-16	-	-
3	<2e-16	<2e-16	-
4	<2e-16	<2e-16	<2e-16

P value adjustment method: BH

effsize	method	magnitude
0.146	eta2 [H]	large

Kruskal-Wallis rank sum test

data: imp_x_hrs by clase

Kruskal-Wallis chi-squared = 2995.9, df = 8, p-value < 2.2e-16

Pairwise comparisons using Wilcoxon rank sum test with continuity correction

data: rand_data\$imp_x_hrs and rand_data\$clase

	1	2	3	4	5	6	7	8
2	0.97	-	-	-	-	-	-	-
3	0.82	0.62	-	-	-	-	-	-
4	2.60E-08	7.80E-12	< 2e-16	-	-	-	-	-
5	1.20E-07	1.90E-10	< 2e-16	0.76	-	-	-	-
6	4.40E-12	< 2e-16	< 2e-16	0.2	0.5	-	-	-
7	< 2e-16	< 2e-16	< 2e-16	< 2e-16	< 2e-16	< 2e-16	-	-
8	< 2e-16	< 2e-16	< 2e-16	< 2e-16	< 2e-16	< 2e-16	< 2e-16	-
9	< 2e-16	< 2e-16	< 2e-16	< 2e-16	< 2e-16	< 2e-16	< 2e-16	0.24

P value adjustment method: BH

effsize	method	magnitude
0.166	eta2 [H]	large

Código en R para la operacionalización de la estructura de clases sociales (ENOE 2020)

Este código puede utilizarse una vez se han unido las tablas de la ENOE 2020 1T.

Dimension 1

Empleadores (1) / Pequeña burguesía (2) / Trabajadores subordinados (3)

data\$dim_1 <- recode(data\$pos_ocu, "c(1,4)='3'; 2='1'; 3='2'", as.factor = T)

Dimension 2

<=Q3 (0) / >Q3 (1) [se requiere obtener la medida de posición del tercer cuartil]

data\$dim_2 <- data\$p3g_tot

data\$dim_2[data\$dim_2 == 999] <- NA

data\$dim_2[data\$dim_2 <= Q3] <- 0

data\$dim_2[data\$dim_2 > Q3] <- 1

data\$dim_2 <- factor(data\$dim_2)

Dimension 3

Alta calificación (1) / Semicualificados (2) / Baja calificación (3) / No calificados (4)

```
data$dim_3 <- recode(data$p3, "1111:1412='1'; 1999:2153='1'; 2211:2281='1'; 2312:2322='1';
2411:2428='1'; 8311:8321='1'; c(1423,1624,2714)='1'; 1511:1623='2'; 1721:1723='2';
2161:2175='2'; 2331:2391='2'; 2521:2551='2'; 2561:2631='2'; 2651:2713='2'; 2715:2823='2';
c(1421,1422,1629,2311,2511,2512,2633,2635,2637,2640,2641,2643,2645,2825,8322,8323)='2';
2646:2649='3'; 2826:3212='3'; 3221:3231='3'; 5101:5111='3'; 5201:5211='3'; 5221:5231='3';
5254:5312='3'; 5401:5413='3'; 7133:7201='3'; 7223:7301='3'; 7313:7323='3'; 7341:7401='3';
8101:8301='3'; 8331:8341='3'; 8351:8999='3';
c(1711,1712,2513,2514,2632,2634,2636,2638,2639,2642,2644,2824,4201,4222,4223,6101,6201,6
311,7101,7113,7501,7601,9601)='3'; 3232:4111='4'; 4211:4221='4'; 4224:4999='4'; 5112:5116='4';
5241:5253='4'; 6111:6131='4'; 6211:6231='4'; 7121:7132='4'; 7211:7222='4'; 7511:7517='4';
7611:7999='4'; 8342:8349='4'; 9111:9521='4'; 9611:9733='4';
c(2552,2553,3213,5212,5213,5313,5314,5999,6999,7111,7112,7311,7312,7331,7332,7411,7412,8
324,9899)='4'; 9999=NA", as.factor = T)
```

Calificados (1) / No calificados (0)

```
data$dim_3a <- recode(data$dim_3, "1:3='1'; 4='0'", as.factor = T)
```

Altamente calificados (1) / No altamente calificados (0)

```
data$dim_3b <- recode(data$dim_3, "1='1'; 2:4='0'", as.factor = T)
```

Dimension 4

Posición directiva (1) / No directiva (0)

```
data$dim_4 <- recode(data$p3, "1111:1412='1'; c(1423,1999)='1'; 1421:1422='0'; 1511:1723='0';
c(2311,2630,2640,3101,3201,4201,5101,5201,5301,5401,6101,6201,7101,7201,7301,7401,7501,7
601,8101,8201,8301,9601)='0'; 2111:2281='0'; 2312:2625='0'; 2631:2639='0'; 2641:2992='0';
3111:3142='0'; 3211:4111='0'; 4211:4999='0'; 5111:5116='0'; 5211:5254='0'; 5311:5314='0';
5411:5999='0'; 6111:6131='0'; 6211:6999='0'; 7111:7135='0'; 7211:7223='0'; 7311:7353='0';
7411:7412='0'; 7511:7517='0'; 7611:7999='0'; 8111:8199='0'; 8211:8212='0'; 8311:9521='0';
9611:9899='0'; 9999=NA", as.factor = T)
```

Dimension 5

No manual (1) / Manual (0)

```
data$dim_5 <- recode(data$p3, "1111:2630='1'; 2651:2823='1'; 3101:3132='1'; 3213:3221='1';
3231:4211='1'; 4221:4231='1'; 4233:5101='1';
c(2640,2825,3201,4213,5201,5301,5401,6101,6201,7101,7201,7301,7401,7501,7601,8101,8201,8
301,9601)='1'; 2631:2639='0'; 2641:2649='0'; 2826:2992='0'; 5111:5116='0'; 5211:5254='0';
5311:5314='0'; 5411:5999='0'; 6111:6131='0'; 6211:6999='0'; 7111:7135='0'; 7211:7223='0';
7311:7353='0'; 7411:7412='0'; 7511:7517='0'; 7611:7999='0'; 8111:8199='0'; 8311:9521='0';
9611:9899='0'; c(2824,3141,3142,3211,3212,3222,4212,4214,4232,8211,8212)='0'; 9999=",
as.factor = T)
```

Dimension 6

Trabajo informal (1) / Trabajo formal (0)

```
data$dim_6 <- recode(data$seg_soc, "1='1'; 2:3='0'; else=NA", as.factor = T)
```

```
# Clase
data$clase <- 0
data$clase[data$dim_1 ==1 & data$dim_2 ==1] <- 1
data$clase[data$dim_1 ==1 & data$dim_2 ==0] <- 4
data$clase[data$dim_1 ==2 & data$dim_3a ==1] <- 5
data$clase[data$dim_1 ==2 & data$dim_3a ==0] <- 8
data$clase[data$dim_1 ==3 & data$dim_4 ==1] <- 2
data$clase[data$dim_1 ==3 & data$clase !=2 & data$dim_6 ==1] <- 9
data$clase[data$dim_1 ==3 & data$clase !=2 & data$dim_5 ==0 & data$dim_6 ==0] <- 7
data$clase[data$dim_1 ==3 & data$clase !=2 & data$clase !=9 & data$clase !=8 & data$dim_3b ==1
& data$dim_5 ==1] <- 3
data$clase[data$dim_1 ==3 & data$clase !=2 & data$clase !=9 & data$clase !=8 & data$clase !=3 &
data$dim_5 ==1] <- 6
data$clase[data$dim_1 ==1 & data$clase ==0] <- 4
data$clase[data$dim_1 ==2 & data$clase ==0] <- 8
data$clase[data$dim_1 ==3 & data$clase ==0] <- 9
data$clase[data$clase == 0] <- NA
```