



Estratificación social: una propuesta metodológica multidimensional para la subregión norte de América Latina y el Caribe

María Luisa Marinho
Verónica Quiroz



CEPAL



Gracias por su interés en esta publicación de la CEPAL



Si desea recibir información oportuna sobre nuestros productos editoriales y actividades, le invitamos a registrarse. Podrá definir sus áreas de interés y acceder a nuestros productos en otros formatos.



www.cepal.org/es/publications



www.cepal.org/apps

Comisión Económica para América Latina y el Caribe
SEDE SUBREGIONAL EN MÉXICO

Estratificación social: una propuesta metodológica multidimensional para la subregión norte de América Latina y el Caribe

María Luisa Marinho
Verónica Quiroz



Este documento fue preparado por María Luisa Marinho, Oficial de Asuntos Sociales, y Verónica Quiroz, Consultora, de la Unidad de Desarrollo Social (UDS) bajo la supervisión de Miguel del Castillo Negrete, Jefe de la misma unidad de la Sede Subregional de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) en México. Las autoras agradecen la colaboración de Citlalli Lamotte y los valiosos comentarios entregados por Humberto Soto, ambos funcionarios de la Unidad de Desarrollo Social.

Las opiniones expresadas en este documento son de exclusiva responsabilidad de las autoras y pueden no coincidir con las de la Organización.

Notas explicativas:

- La coma (,) se usa para separar los decimales.
- Debido a que a veces se redondean las cifras, los datos parciales y los porcentajes presentados en los cuadros no siempre suman el total correspondiente.

Publicación de las Naciones Unidas

LC/MEX/TS.2018/28

Distribución: Limitada

Copyright © Naciones Unidas, diciembre de 2018 • Todos los derechos reservados

Impreso en Naciones Unidas, Ciudad de México • 2018-040

La autorización para reproducir total o parcialmente esta obra debe solicitarse a la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), División de Publicaciones y Servicios Web, publicaciones.cepal@un.org. Los Estados Miembros de las Naciones Unidas y sus instituciones gubernamentales pueden reproducir esta obra sin autorización previa. Solo se les solicita que mencionen la fuente e informen a la CEPAL de tal reproducción.

Índice

Resumen	7
Introducción	9
Capítulo I Análisis teórico y conceptual de las clases sociales	11
A. Estratificación social y desigualdad	11
B. Definiciones clásicas y contemporáneas de estratificación social	13
C. Pensamiento latinoamericano sobre estratificación social	16
D. Mediciones y esquemas de clases	19
E. Dimensiones específicas de la región: empleo, género, territorio y población indígena	20
Capítulo II Propuesta metodológica para definir el esquema de estratificación social en la subregión desde un enfoque multidimensional	23
Capítulo III Estratificación Social de la Población Ocupada	31
A. Estratos sociales y ocupaciones	33
B. Estratos sociales y género	40
C. Estratos sociales y territorio	43
D. Estratos sociales y ciclo de vida	46
E. Composición general de los estratos	49
Capítulo IV Reflexiones finales	52
A. Metodología: importancia de disponibilidad de datos para la desagregación de los grupos	52
B. Resultados: vulnerabilidad y desigualdad	53
Bibliografía	57

Anexos	61
Anexo A1	Disponibilidad de información de las encuestas utilizadas en el análisis	62
Anexo A2	ID de grupos utilizados en el esquema de estratificación.....	63
Anexo A3	Clasificación de ocupaciones.....	64
Anexo A4	Rangos de ingreso utilizados para caracterizar a los grupos ocupacionales de cada estrato.....	65
Anexo A5	Gráficos y cuadros adicionales	66

Cuadros

Cuadro I.1	Esquema de Filgueira y Geneletti.....	18
Cuadro I.2	Esquema de clases de Erikson, Goldthorpe y Portocarero (EGP).....	20
Cuadro II.1	Subregión norte de América Latina y el Caribe (ocho países): esquema tradicional de EGP (3 clases y 7 clases), circa 2017	25
Cuadro II.2	Rangos propuestos para definir los niveles de educación e ingresos laborales de los grupos ocupacionales.....	29
Cuadro II.3	Estratificación propuesta con base en los niveles de educación e ingresos.....	29
Cuadro III.1	Subregión norte de América Latina y el Caribe: estratos sociales de población ocupada según tramo etario, circa 2017	46

Gráficos

Gráfico III.1	Subregión norte de América Latina y el Caribe (seis países): estratos sociales, circa 2017	33
Gráfico III.2	Subregión norte de América Latina y el Caribe (seis países): ingreso laboral mensual y años de educación promedios de los estratos bajo y medio bajo, circa 2017	35
Gráfico III.3	Subregión norte de América Latina y el Caribe (seis países): ingreso laboral mensual y años de educación promedios de los estratos medio alto y alto, circa 2017	36
Gráfico III.4	Subregión norte de América Latina y el Caribe (seis países): estratos sociales de la población ocupada según sexo, circa 2017.....	40
Gráfico III.5	Subregión norte de América Latina y el Caribe (seis países): brechas de género por ingreso y educación según estrato social, circa 2017	42
Gráfico III.6	Subregión norte de América Latina y el Caribe (cinco países): estratos sociales de población ocupada según territorio, circa 2017.....	44
Gráfico III.7	Subregión norte de América Latina y el Caribe (cinco países): brechas de territorio por ingreso y educación según estrato social, circa 2017	45
Gráfico III.8	Subregión norte de América Latina y el Caribe (cinco países): brechas de ingresos y educación de los jóvenes (15-29 años) respecto a los adultos (30-64 años), circa 2017	48

Gráfico III.9	Subregión norte de América Latina y el Caribe (cinco países): brechas de ingresos y educación de las personas mayores (65 y más años) respecto a los adultos (30-64 años), circa 2017	48
Gráfico III.10	Subregión norte de América Latina y el Caribe (seis países): composición de los estratos sociales según dimensión de género, territorio y ciclo de vida, circa 2017	49

Recuadros

Recuadro II.1	La paridad del poder adquisitivo (PPA)	28
Recuadro III.1	Guatemala: desigualdad por pertenencia a pueblos indígenas.....	31

Resumen

La estratificación social y la desigualdad son conceptos y fenómenos que están estrechamente relacionados en nuestras sociedades. El lugar que los individuos ocupan en la estructura social afecta las oportunidades de vida que se tienen, así como su acceso a recursos socialmente valorados, tales como la educación de calidad y la salud, que se encuentran desigualmente distribuidos. La asignación de posiciones sociales responde a patrones de desigualdad en la estructura social, lo que da como resultado la conformación de grupos sociales definidos por determinadas características, principalmente adscriptivas (i.e. riqueza familiar, pertenencia a un pueblo indígena, género, entre otras) que reproducen la estructura y la desigualdad social, tanto en términos económicos como sociales y políticos.

En el presente documento se elabora una propuesta para la identificación y el análisis multidimensional de los estratos sociales en países seleccionados de la subregión norte de América Latina y el Caribe. Con base en una metodología centrada en la ocupación de las personas, se propone un enfoque multidimensional que considera tanto las ocupaciones como el nivel de ingresos y de escolaridad para ubicar a las personas en la escala social.

Al aplicar esta metodología a los países de la subregión, se observa la presencia de sociedades cuya población ocupada se ubica en mayor medida en la parte más baja de la distribución de recursos socialmente valiosos, mientras una minoría goza de una posición aventajada. Ello da cuenta de que aún persisten significativas deficiencias en el nivel educativo de la población en edad de trabajar, así como también una precariedad salarial, lo que deja a un alto porcentaje de la población en una situación de vulnerabilidad en cuanto al ejercicio de sus derechos y menores niveles de bienestar.

La aplicación de la metodología propuesta confirma la presencia de estratos sociales caracterizados por tener claros patrones de inequidad con relación a los ejes estructurantes de la desigualdad —género, territorio y ciclo de vida— lo que comprueba la persistencia de este fenómeno en la subregión y enfatiza la importancia de canalizar los esfuerzos para reducir su magnitud y acercarse a un modelo de desarrollo sostenible con la finalidad de cumplir con los compromisos de la Agenda 2030.

Introducción

La desigualdad constituye hoy en día un fenómeno que debe ser disminuido significativamente de nuestras sociedades, tanto por sus diversos efectos negativos, que afectan no solo a los más desaventajados sino a la sociedad en su conjunto, como por motivos éticos. Las sociedades deben garantizar que todos sus ciudadanos puedan participar en la vida económica, social y política por igual, sin ningún tipo de discriminación. En este sentido, la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) “ha posicionado a la igualdad como un valor fundamental del desarrollo y un principio ético irreductible, en sincronía con la creciente relevancia del tema en las demandas ciudadanas y el debate de políticas” (CEPAL, 2018, pág. 21).

Los Objetivos de Desarrollo del Milenio (ODM) acordados por los países miembros de las Naciones Unidas para el período 2000-2015, se centraron en la lucha contra la pobreza en múltiples dimensiones —salud, nutrición, género y educación, entre otras—. Para el período siguiente, 2015-2030, se elaboró una nueva agenda, la Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible, plasmada en 17 Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS). Dicha agenda plantea la necesidad de transitar hacia un modelo de desarrollo centrado en la sostenibilidad económica, social y ambiental, y dirigir los esfuerzos a terminar la pobreza en todas sus dimensiones, combatir el cambio climático y disminuir la desigualdad entre países y al interior de ellos.

La subregión norte de América Latina y el Caribe se caracteriza por tener altos niveles de desigualdad junto con la persistencia de la pobreza (CEPAL, 2017a). La desigualdad se refleja en la existencia de grupos sociales definidos por ciertas características, la gran mayoría de carácter adscriptivo (i.e. riqueza familiar, pertenencia a un pueblo indígena, género, entre otras), que determinan sus oportunidades de vida y generan una reproducción de la estructura social, tanto en términos económicos como sociales y políticos. La pertenencia a ciertos grupos sociales determina la posibilidad y el modo en que los individuos participan de la reproducción de la sociedad en todas sus dimensiones, lo que, finalmente, determina el modelo de sociedad que se construye día a día.

Ahora bien, ¿cuáles son los criterios que definen la pertenencia o exclusión a los grupos sociales y cuáles son los patrones de desigualdad que los caracterizan? En otras palabras, ¿cuáles son los estratos o clases sociales que definen la estructura de las sociedades de la subregión norte de América Latina y el Caribe y cómo se relacionan con los ejes estructurantes

de la desigualdad? La pregunta por la identificación y composición de los estratos y las clases sociales ha dado lugar a extensos debates desde el momento en que se acuñaron los términos (siglo XIX) hasta el presente y se ha asociado con diversas metodologías de medición, tal como se discutirá en este documento.

El presente estudio propone la adopción de una metodología multidimensional para analizar el fenómeno de la estratificación social. La propuesta considera no solamente las ocupaciones de los individuos que tienen un empleo remunerado, sino que adopta una visión multidimensional al incorporar el nivel de ingresos y de escolaridad en la clasificación de los distintos estratos sociales. Adicionalmente, se analizan los estratos sociales que derivan de esta propuesta a la luz de ejes que profundizan la desigualdad de la subregión: el género, la pertenencia a un pueblo indígena, el territorio y el ciclo de vida.

Esta investigación constituye un primer acercamiento a la temática a modo de prueba de la metodología y por ello debe ser considerada como un trabajo en progreso. En este sentido, el documento busca detonar cuestionamientos para ser abordados en futuras investigaciones y recuperar la relevancia que tiene el análisis de la estratificación social en la subregión.

En el siguiente capítulo se desarrolla la discusión teórica y conceptual sobre la estratificación y las clases sociales con una reflexión breve sobre las teorías clásicas y contemporáneas, y la presentación del pensamiento latinoamericano desarrollado en esta materia. Esta discusión revela la necesidad de incorporar en el análisis de la subregión características específicas relevantes para identificar y conformar los estratos sociales, así como de sistematizarlas en una propuesta metodológica. En el segundo capítulo se presenta dicha propuesta a través de la metodología multidimensional para la medición de las clases sociales.

En el tercer capítulo se presentan los resultados obtenidos al aplicar la metodología propuesta en los países de la subregión. En una primera sección de este capítulo, se analizan las principales características de los estratos en términos de la población agrupada por estrato, rangos de ingresos y de escolaridad, así como respecto a las ocupaciones que los conforman. En la segunda sección se analiza el modo en que la población se distribuye en los estratos considerando las dimensiones que determinan sus posibilidades de acceso al capital económico, cultural y desempeño en determinadas ocupaciones, como en el caso del género, la territorialidad y el ciclo de vida. El capítulo final presenta las reflexiones con respecto a la metodología propuesta para el análisis y con relación a los resultados obtenidos.

Capítulo I

Análisis teórico y conceptual de las clases sociales

A. Estratificación social y desigualdad

El análisis y definición de las clases sociales es uno de los temas más debatidos al interior de las ciencias sociales. La dificultad de definir y medir los grupos sociales de manera única e inequívoca se fundamenta en la propia naturaleza del concepto. Los grupos sociales son construcciones y representaciones político-sociales en constante movimiento, lejos de la imagen concreta y permanente que pretenden alcanzar las diferentes definiciones y metodologías que se puedan desarrollar. No obstante, buscar una definición y descripción de los diferentes estratos o clases que componen la sociedad constituye una necesidad no solo ontológica de comprender las sociedades en las que vivimos y las relaciones sociales que las caracterizan, sino también una necesidad práctica para organizarnos y asegurar un determinado nivel de bienestar a todos por igual.

Las clases sociales y la estratificación social no pueden definirse sin considerar el fenómeno de la desigualdad. Es precisamente el lugar que cada individuo ocupa en la estructura social, tanto en términos de su posición en el sistema de relaciones productivas como reproductivas, el que determina y a su vez está determinado por la asignación desigual de recursos socialmente valorados, tales como la propiedad, el ingreso y acceso a educación de calidad. Por una parte, la posición de cada individuo afecta las oportunidades de vida que se tienen, mientras que, por otra, estas oportunidades definen y reafirman las posiciones sociales. Ello se traduce en la presencia de relaciones asimétricas de poder en torno a recursos que son social y económicamente valorados.

De este modo, la estratificación social se puede definir como la existencia de desigualdades estructuradas —desigualdades sociales que son resultado de patrones en la estructura social— entre grupos sociales en términos de acceso a recompensas materiales o simbólicas (Giddens y otros, 2016). Se trataría de una diferenciación social que produce una jerarquización en cuanto implica una asignación desigual de recursos y de posicionamiento social y político (Anthias, 2001). Por su parte, el término de clase social hace referencia adicionalmente al establecimiento de relaciones de poder que son desiguales, así como a la

adopción de diferentes estilos de vida. En este primer acercamiento metodológico se recupera la noción de estratificación, ya que está fuera del alcance de esta investigación analizar a profundidad las relaciones de poder y los estilos de vida.

Una parte importante del debate sobre la estratificación social estriba en qué tipo de recursos socialmente valorados son aquellos que definen la pertenencia de los individuos a determinados estratos. Al comprender el sistema de estratificación social como un conjunto de procesos institucionales que definen ciertos tipos de bienes como valiosos y deseables, que son distribuidos a través de diferentes empleos u ocupaciones en la división del trabajo (Grusky y Ku, 2008), surge la pregunta acerca de cuáles son dichos bienes.

La respuesta a esta pregunta determinará el modo en que se medirán los estratos sociales; mientras varios estudios determinan el nivel de ingresos como el principal o único bien determinante de la diferenciación de los estratos, otros se centran en la ocupación o en el nivel de escolaridad. De igual manera, la riqueza y la posesión de propiedades también pueden ser consideradas como centrales para la constitución de los distintos estratos sociales, principalmente en lo que se refiere a los estratos socioeconómicos más altos.

En las últimas décadas ha habido un reconocimiento cada vez mayor de la pluralidad de los ejes de la estratificación, es decir, de la diversidad de recursos socialmente valorados cuya desigual distribución determina el estrato de las personas. En este sentido, se trata de desigualdades que no pueden ser reducidas a los procesos económicos, sino que están ancladas en las relaciones sociales (Savage, 2005). Es así como se toma conciencia de la importancia que tienen los problemas de género y etnia en la estratificación social, considerados como determinantes o ejes estructurantes de la desigualdad por CEPAL, junto al estrato socioeconómico, territorio y ciclo de vida (CEPAL, 2016).

Como se puede observar, se trata de variables que en su mayoría responden a atributos sociales y no a características individuales, por lo que se habla de una reproducción del sistema social y económico. Si bien la pertenencia a un determinado estrato social se puede definir con base en variables que se podrían considerar como adquiridas —por ejemplo, el nivel de ingresos y educación individual—, estudios anteriores han demostrado que estas variables dependen en gran medida de la familia de origen (CEPAL, 2011; Solís, 2018). Por su parte, la posesión de propiedades y de riqueza son dimensiones que se encuentran más evidentemente asociadas a la familia de origen bajo el formato de herencia, asociado a la alta acumulación del capital en formato de riqueza que se ha observado en el siglo XX (Piketty, 2014).

Aunque algunos han negado la importancia del concepto de clase e incluso han afirmado su disolución, sosteniendo, por ejemplo, que los conflictos de clase del capitalismo industrial son irrelevantes en el presente, los enfoques de clase y la teoría de estratificación social tienen una enorme vigencia dados los altos niveles de desigualdad que afectan a nuestras sociedades. La desigualdad es un reflejo de un sistema de estratificación donde hay diferencias en el sistema de recompensas económicas y sociales según la posición en la ocupación y otros roles sociales (Goldthorpe, 2012; Grusky y Ku, 2008; Wright, 2005).

A continuación, se presentarán las ideas centrales de las teorías sobre estratificación y clases sociales comenzando por una revisión de los autores pioneros y contemporáneos, y siguiendo con los análisis emergidos desde la región latinoamericana, para finalizar con aspectos específicos de la región que deben ser considerados en el estudio.

B. Definiciones clásicas y contemporáneas de estratificación social

Si bien la literatura que aborda esta temática es innumerable, se pueden identificar grandes corrientes asociadas a reconocidos teóricos de las clases sociales: Marx, Weber y Bourdieu. A continuación, presentaremos sus principales planteamientos para luego analizar las metodologías de medición que han predominado en la actualidad.

Karl Marx, uno de los principales intelectuales del siglo XIX, elaboró una de las más influyentes definiciones de las clases sociales a partir de su observación y crítica al capitalismo. De acuerdo con su teoría, la posición que ocupan los individuos en la estructura social depende de la relación que tengan con los medios de producción, es decir, de si son propietarios o no. La propiedad —ya sea de capital, tierra o trabajo—, las relaciones sociales surgidas en torno a esta posesión y las retribuciones correspondientes darían forma al entramado social del sistema capitalista. Marx plantea que dicho entramado se caracteriza por operar bajo una dialéctica que desencadenaría inevitablemente en una lucha de clases.

Específicamente, Marx hace referencia a dos clases fundamentales y antagónicas (Marx, 1847)¹. Por un lado, se encuentra la *burguesía* que se caracteriza por ser dueña de los medios de producción; su condición de existencia es la formación y acumulación de capital. De este modo, la burguesía estaría constituida por los propietarios y los empleadores. En contraposición, se tiene al *proletariado*, clase social compuesta por aquellos desposeídos de los medios de producción. Esta clase social estaría conformada por los trabajadores asalariados y dependería de la burguesía para su existencia y reproducción a través del salario que recibirían a cambio de su fuerza de trabajo.

Se puede observar que en las relaciones sociales establecidas entre las clases antagónicas emergen relaciones desiguales de poder, donde la clase capitalista o burguesía impone las condiciones de trabajo y de vida a la clase dominada, el proletariado. De acuerdo con Marx, esta estructura social da lugar a un conflicto permanente de clases que solo se disolvería cuando el proletariado recupere la propiedad de los medios de producción y se transite hacia otro modo de producción, es decir, hacia un modelo socialista.

El análisis marxista, fuertemente permeado por el momento histórico en que vivió el autor, revolucionó e influyó sobre las teorías futuras sobre el funcionamiento del sistema capitalista. Diversos estudios de la estratificación social en la actualidad parten de su teoría y utilizan sus conceptos. Hoy en día su estudio tiene vigencia para explicar numerosos fenómenos, sin embargo, en el análisis de las clases sociales, el mundo ha cambiado y, por ello, se han cuestionado las categorías utilizadas y se han ampliado sus fundamentos conceptuales.

Un segundo intelectual muy influyente en el estudio de las clases sociales es Max Weber. Su teoría identifica tres conceptos centrales para entender los procesos de estratificación social: clases, estatus de grupo y partidos, que son la manifestación de la distribución del poder en la sociedad (Weber en Grusky, 2008).

¹ A lo largo de su obra, Marx hizo mención de una tercera clase, los terratenientes, identificados como los poseedores de tierra y cuya condición de existencia es la renta, así como también a la clase media, como aquel grupo que tiende a desaparecer, es decir, a convertirse en proletariado o burguesía.

Las clases son los grupos que se encuentran en una situación de clase, entendida como una situación de mercado, donde hay una probabilidad de provisión de bienes, condiciones de vida y experiencias personales de vida, siempre y cuando esta probabilidad sea una consecuencia del poder de disposición sobre bienes y servicios en un orden económico determinado.

En segundo lugar, el estatus de grupo se considera como el acceso o exclusión del poder con base en una estimación social de honor, positiva o negativa, respectivamente. Mientras que las clases se organizarían de acuerdo con las relaciones de producción y de adquisición de bienes, los estamentos lo harían según el consumo de estos bienes, generando estilos de vida diferentes que se encuentran asociados a determinados valores. Así, el estatus se asocia al estilo de vida, a los privilegios y valoraciones de los individuos, más allá de la posesión de medios de producción (Weber, 2002).

Finalmente, los partidos son concebidos como el poder en las relaciones sociales cuyas acciones están orientadas a la adquisición del poder social (Weber en Grusky, 2008). El autor propuso que además del orden económico, donde se determina la forma en que los bienes y servicios son distribuidos o usados, es la distribución del poder lo que da forma a las clases, el estatus y los partidos políticos (Levine, 2006).

Desde esta perspectiva, la posición que los individuos ocupan en la estructura social dependería no solo de su relación con los medios de producción, sino también de su reconocimiento o prestigio social y su poder de incidencia en la política u otras esferas del poder social. Al igual que en la teoría marxista, Weber señala una contraposición entre las clases debido al grado de poder que poseen. Sin embargo, mientras Marx analiza las relaciones sociales respecto al poder de reproducción económica, en la teoría weberiana la desigualdad de poder hace referencia a las diferentes posibilidades y oportunidades de vida que tienen los individuos con base en su situación de clase, estatus y poder político.

Esto implica que el análisis de Weber incorpora nuevas variables a la estratificación social que son adicionales a la relación con los medios de producción. Weber desarrolló un esquema de clases incipiente clasificándolas en tres grandes grupos: a) la clase propietaria, donde las diferencias de propiedad determinan la situación de clase, b) la clase lucrativa, donde las probabilidades de valorización de bienes y servicios en el mercado determinan de un modo primario la situación de clase, y c) la clase social, es decir, las situaciones de clase en donde hay intercambio personal y en la sucesión de generaciones (Weber, 2002).

Un análisis más contemporáneo de las clases sociales, pero igualmente influyente, es el realizado por Pierre Bourdieu. El sociólogo francés desarrolló una compleja teoría de la conformación de las clases sociales y la reproducción social mediante un exhaustivo estudio de la sociedad francesa en el siglo XX. Para comprender su teoría, es necesario comenzar por su definición de espacio social.

De acuerdo con Bourdieu, las clases sociales se construyen en un determinado espacio —el espacio social— según los capitales que las personas poseen. Al igual que Weber, el sociólogo reconoce la importancia de otras dimensiones más allá de la económica en la reproducción de la estratificación social. De esta manera, plantea que la posición que los individuos ocupan en la estructura social depende del capital económico, cultural y social que cada uno posea (Bourdieu, 1986).

El capital económico se observa en el ingreso y la riqueza; se caracteriza por ser inmediatamente convertible en dinero, como, por ejemplo, la propiedad. El capital cultural, por su parte, existe en forma internalizada (*embodied*), objetiva (*objectified*) e institucionalizada. Estas se traducen en “disposiciones duraderas de la mente y el cuerpo (...); bienes culturales; (...); y calificaciones educativas”, respectivamente (Bourdieu, 1986, pág. 243). Por último, el capital social es aquel que se deriva de la pertenencia a redes sociales. Estos tres tipos de capital se encuentran interrelacionados y su combinación determina el espacio que cada individuo ocupa en la estructura social. Así, las clases y fracciones de clase, es decir, los grupos de personas con condiciones de existencia similares y acceso similar a bienes y poder, se mueven en esta distribución de acuerdo con el capital al que tienen acceso.

Ahora bien, el lugar social de las personas definiría lo que Bourdieu denomina como ‘habitus’, y que se caracteriza por dar lugar a las ‘disposiciones’, esto es, pensamientos y percepciones que son experimentados por las personas como maneras naturales de pensar y actuar. Como estas disposiciones dependen de la posición social individual, aquellos que comparten un mismo habitus, tienen disposiciones, pensamientos y percepciones similares (Bourdieu, 1984, pág. 173). Así, a través del habitus, se comparten prácticas y un sistema de esquemas de percepción a los que el autor denomina “apreciación” o “gusto”, y que resultan en el estilo de vida que caracteriza a cada clase social (Bourdieu, 1979; Jenkins, 1992).

De acuerdo con este análisis se produce una “endogamia de clase” donde los individuos de las clases altas, por ejemplo, reproducen ciertos estilos de vida dentro del grupo y no entre diferentes grupos. Debido a su baja posesión de los tres tipos de capitales, las clases que se encuentran en niveles más abajo tienen muchas dificultades para ascender en la distribución social, en primer lugar, por la falta de acceso a la educación o educación de calidad (que en la perspectiva de Bourdieu sería la base de un gusto “legítimo”) y, por otro lado, por carecer de facilidad o “naturalidad cultivada”, es decir, del gusto y prácticas valoradas por las clases altas. Así, la clase trabajadora, además de una desposesión material, se caracterizaría también por una desposesión cultural y social determinada por su lugar en el espacio social mientras que las clases dominantes tenderían a conducir relaciones asimétricas que favorecen la persistencia de su estatus, lo que en el largo plazo contribuye a mantener las desigualdades y la rigidez social.

En síntesis, mientras que en la perspectiva marxista las clases sociales se definen por el lugar que cada uno ocupa en el proceso de producción, los weberianos afirman que las clases sociales se reconocen con base en las diferentes posibilidades de vida en las sociedades capitalistas en consecuencia al diferente poder y estilo de vida que poseen. Finalmente, los seguidores de Bourdieu plantean que las clases sociales se definen por el lugar que cada uno ocupa en el espacio social, que depende del traspaso de capitales entre las generaciones y los procesos de socialización.

En el período de la posguerra emerge la corriente que niega la existencia de las clases sociales en las sociedades modernas. En la década de 1990 se llegó a afirmar que “las clases han muerto”, bajo el argumento de que la desigualdad es independiente de las clases sociales y que se trata de un fenómeno que ha perdido importancia en las sociedades contemporáneas (Pakulski y Waters, 1996, citado en France y Roberts, 2017). Distintos intelectuales, entre ellos Ulrich Beck, han elaborado diversas teorías que afirman que en la actualidad la sociedad se organiza y estructura en torno a ejes que no giran alrededor de las clases sociales (Beck, 1998).

Por su parte, la tradición americana privilegió el concepto de estatus sobre el de clase y predominó la concepción de que la noción de clases era incorrecta. Dicha corriente argumentó que el concepto de lucha de clases es inadecuado y que el ordenamiento de la estructura social en sociedades complejas es producto de la meritocracia, esto es, de los esfuerzos individuales. Autores como Kingsley David y Willbert Moore brindaron una explicación funcionalista al proceso de estratificación, y lo caracterizaron como una forma en la que las sociedades podrían asegurar que los “mejores individuos” accedieran a las “mejores posiciones” a través de un proceso de recompensas como el dinero, poder o prestigio (Giddens y otros, 2016; Levine, 2006).

Este tipo de definiciones desconoce la presencia e importancia de nociones tales como el privilegio y la reproducción de clases sociales y de la desigualdad. Autores como Goldthorpe y McKnight han criticado estos planteamientos bajo el argumento de que ignoran que la desigualdad es consecuencia directa de la pertenencia a diferentes posiciones de clases, es decir, “no de los atributos individuales *per se* sino de su ubicación dentro de las relaciones sociales de los mercados laborales y unidades de producción que dan forma a la estructura de clases” (Goldthorpe y McKnight, 2004, pág. 24).

C. Pensamiento latinoamericano sobre estratificación social

En el pensamiento latinoamericano, los análisis sobre estratificación y clases sociales nacieron con los estudios sociológicos de la década de 1940, pero tuvieron un florecimiento a partir de la década de 1960 en paralelo con los cambios mundiales que cuestionaban el sistema económico prevaleciente (Franco, León y Atria, 2007). Por un lado, la perspectiva de clase se introdujo en la reflexión de las teorías de la modernización y el estructuralismo, es decir, aquellas que proponían como vía de desarrollo la transición de una estructura agraria a una industrial y, por otro lado, de las teorías que postulaban un posible tránsito hacia otro modo de producción: el socialismo. Frente a estas dos alternativas de desarrollo, la preocupación por el cambio social se hizo presente en arenas como los movimientos sociales, la política pública y la tradición intelectual de las sociedades latinoamericanas.

Una de las primeras preguntas en los estudios sobre estratificación fue cuál sería el grupo o clase que lideraría el cambio social y económico. La corriente de pensamiento neomarxista retomaba la importancia del antagonismo de la clase capitalista y el proletariado incorporando categorías específicas que reflejaran la situación de dependencia de la región. Se proponía a la clase del proletariado como la clase históricamente responsable del cambio social (Marini, 1968; Gunder Frank, 1972).

Por su parte, en la sociología de la modernización y el naciente estructuralismo cepalino se hacía hincapié en la heterogeneidad estructural de la región, resultado de brechas tecnológicas entre el centro y la periferia. En esta visión, la movilidad de las clases —sobre todo de las bajas y medias— sería resultado del cambio estructural, es decir, del tránsito del trabajo y la producción de un sector atrasado (agricultura) a uno moderno (industria) (Cardoso y Reyna, 1966; Medina Echavarría, 1973). Existía también una preocupación sobre el papel de la clase que

estaría a cargo del cambio estructural y se consideraba a la clase media como un motor de desarrollo económico y estabilidad social².

La idea que emergía era que, pese a los procesos de industrialización en diversos países de América Latina y los movimientos en la estructura ocupacional entre sectores, no era evidente que hubiera un desplazamiento de las clases altas o *élites* en beneficio de una sociedad abierta de clases, y por otro lado, aunque ciertos grupos se incorporaron en este proceso a las clases altas (por ejemplo, los “nuevos ricos”), alentando así una esperanza de ascenso, no se desplazó completamente a las *élites* tradicionales y, por el contrario, se produjo una especie de “alianza” entre los grupos dominantes del pasado y los recién llegados (Cardoso y Reyna, 1966).

En el año de 1974, la CEPAL emprendió una serie de estudios sobre “Estratificación y movilidad social en América Latina” como parte del proyecto “Estilos de desarrollo y cambio social en América Latina”. Derivado de ello surgieron estudios por país que sintetizaban los datos censales y muestrales, y dividían los estratos según la ocupación y categoría ocupacional, además de tomar en consideración el sector económico al que pertenecían los empleados (Filgueira, 1975). Siguiendo esta línea de investigación, Filgueira y Geneletti (1981) justificaron que un criterio ocupacional llevaba una condición implícita de “estatus”. En su esquema, se reemplaza el concepto de “clase media” por el de trabajos “no manuales” debido a que, en la región, la clase media es un término más amplio al de los trabajadores no manuales.

Aunque los autores ya adelantaban que la brecha entre el trabajo manual y no manual era cada vez menor debido a las diferencias en las remuneraciones, por ejemplo, entre los ingresos de los niveles más bajos del trabajo no manual y los niveles más altos del trabajo manual, así como a la reducción de las tareas estrictamente manuales, en su esquema mantuvieron esta diferenciación como válida. En el marco del pensamiento cepalino de la época este estudio también recuperaba la importancia de observar la movilidad estructural, es decir, considerando el cambio del empleo entre los sectores económicos. Al respecto se enfatizaron las diferencias entre el ingreso de los estratos en los tres sectores, por ejemplo, en el sector primario con respecto a los de un estrato similar en el sector secundario (véase el cuadro I.1).

A principios de la década de 1980, con la llegada del Consenso de Washington, se inició un proceso en que las economías latinoamericanas transitaron de un modelo basado en la industrialización por sustitución de las importaciones (ISI) a uno orientado hacia las exportaciones, la industrialización orientada a las exportaciones (IOE). En este período, la apertura comercial y la primera oleada de reformas estructurales fueron una constante en la mayoría de los países latinoamericanos. A diferencia de la etapa anterior, el proceso de industrialización que se siguió se ha tipificado como pasivo e incompleto, acompañado de una ausencia del Estado en la promoción del desarrollo social y productivo (Fajnzylber, 1990).

En esta etapa, marcada por el pensamiento neoliberal, disminuyeron los estudios sobre el tema de la estratificación social. En la década de 1980, denominada por muchos como la “década perdida”, se incrementaron los niveles de pobreza y pobreza extrema, y se profundizó la

² En contraposición a la idea predominante en la etapa de la Industrialización por Sustitución de las Importaciones (ISI) de ver a la clase media como motor de desarrollo económico y estabilidad social, algunas perspectivas cuestionaron su papel de “clase” debido a que podría tender a identificarse con los grupos dominantes y las ideas hegemónicas e incluso avalar regímenes no democráticos (véase discusión en Franco y Hopenhayn, 2010, págs. 12-16).

desigualdad en la región, por ejemplo, el índice de Gini en América Latina alcanzó un 0,52 durante 1998, un nivel cercano al registrado en 1970 (Franco, León y Atria, 2007; Portes y Hoffman, 2003).

Cuadro I.1
Esquema de Filgueira y Geneletti

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

Fuente: C. Filgueira y C. Geneletti, "Estratificación y movilidad ocupacional en América Latina", *Cuadernos de la CEPAL*, Santiago de Chile, Naciones Unidas, 1981, pág. 21.

Con la entrada del nuevo milenio, los estudiosos del desarrollo empezaron a recuperar los análisis sobre estratificación y teoría de clases. Ello fue en parte resultado del agravamiento de la desigualdad en la etapa neoliberal y de su lento abatimiento en la actualidad, pero también de nuevos planteamientos en la explicación de las características cambiantes del empleo y de los patrones conductuales entre los grupos sociales que perpetúan ciertas relaciones de poder.

En esta nueva etapa en América Latina han predominado los estudios por región y por país a partir de criterios de ocupación, aunque también hay un auge de trabajos cuyo énfasis se pone en la caracterización de las clases medias y en su demarcación a partir de los ingresos (Ricardi, 2017; Solís y Boado, 2016; Araujo y Martucelli, 2011; Ferreira y otros, 2013; Díaz, 2012; Franco, Hopenhayn y León, 2010; López-Calva y otros, 2013; Sémbler, 2006; Torche y Wormald, 2004; Portes y Hoffman, 2003; Pérez y otros, 2003; León y Martínez, 2001; CEPAL, 2000). La mejora en la calidad de los sistemas de información también ha nutrido de forma importante la formulación de esquemas más cercanos a la realidad social y ha planteado nuevos desafíos en materia de reconceptualización de los estratos sociales y aspectos transversales a los esquemas clásicos.

Uno de los tópicos ligados a la teoría de clases y estratificación social es el de la cultura del privilegio, noción que ha sido desarrollada en los últimos años por la tradición cepalina. La cultura del privilegio en la región hace referencia a la negación del otro en la medida en que existen privilegios económicos, políticos y sociales relacionados con factores adscriptivos y semiadscriptivos que condicionan estos privilegios, y que serían los mismos ejes que profundizan la desigualdad: el género, la pertenencia a un pueblo indígena, la clase, el territorio, la cultura y el origen. De acuerdo con la perspectiva cepalina, la cultura del privilegio tiene su origen en las instituciones gestadas en la Colonia, pero se sigue reproduciendo en nuestros días (CEPAL, 2018).

En esta cultura del privilegio se normaliza la diferencia como desigualdad, los factores adscriptivos justifican la desigualdad en materia de derechos de propiedad, relaciones de poder,

nivel de vida, acceso a activos, redes de influencia y condición de ciudadanía. La posición de privilegio es entendida como una relación de poder donde la clase, así como otros determinantes (por ejemplo, la posición socioeconómica, cultura, pertenencia a una élite, adscripción racial) alimentan una posición privilegiada. Esta cultura del privilegio se institucionaliza y de esta forma se continúa avalando la posición de los individuos en la estructura social (CEPAL, 2018).

D. Mediciones y esquemas de clases

A nivel empírico se han hecho diversas contribuciones a la teoría de los clásicos a partir de la elaboración de esquemas de clase, sin embargo, no existe consenso sobre cuál es el mejor criterio para medir las clases sociales. Entre los criterios más utilizados se encuentra el identificar la posición de los individuos en la estructura de las relaciones laborales y las unidades productivas (Goldthorpe, 2012). Ello se traduce en la utilización de información que identifica a un grupo de ocupaciones con cierta clase social; cada ocupación se asocia con un determinado estatus o reconocimiento social, reflejado en la remuneración característica. Estas clasificaciones se han modificado en el tiempo conforme las características del trabajo cambian o se realizan mejoras en el acceso a la información relacionada.

Siguiendo la tradición neomarxista, Erik Wright realizó un esquema en el que destacó la dimensión de supervisión, subordinación o control sobre los recursos económicos (inversión o capital, medios físicos de producción y fuerza de trabajo). En su esquema, además de las categorías clásicas de la clase capitalista y la clase trabajadora, hay grupos con características ambiguas, por lo que se encuentran en lo que se denomina una “localización contradictoria de clase” (Giddens y otros, 2016). Siguiendo este método, la operacionalización de la localización contradictoria dentro de las relaciones de clase tendría la forma de una matriz con dos razonamientos: i) el autoempleo y ii) la subordinación.

Los que se emplean a sí mismos y son supervisores serían los capitalistas o la burguesía; los que no se emplean a sí mismos, pero tienen a su cargo subordinados serían parte de la clase de gerentes o administradores; los autoempleados que no son supervisores serían parte de la categoría “pequeña burguesía”, mientras que la categoría de trabajadores serían los no autoempleados y que tampoco tienen a su cargo subordinados (Wright, 1985). Con base en estos criterios, Wright elaboró un mapa para caracterizar a: i) las clases (capitalista, trabajadora y pequeña burguesía) y ii) las localizaciones contradictorias de las mismas (ejecutivos, administradores, supervisores, pequeños empleadores y empleados semiautónomos).

En la línea neoweberiana, Erikson, Goldthorpe y Portocarero (1979) desarrollaron un esquema pionero para delimitar las clases sociales y facilitar la comparabilidad a nivel internacional. A partir del estudio de la situación de países industrializados identificaron nueve clases sociales agrupadas en un mercado laboral similar o situaciones de mercado más que en los niveles de prestigio o estatus. Con el tiempo este esquema ha sido modificado y perfeccionado por los mismos autores, por ejemplo, usar 11 clases en el esquema y dividir la clase III entre: a) empleados ejecutivos u oficinistas, y b) trabajadores de servicios o en el comercio. En este esquema, las ocupaciones también se han agrupado en siete clases principales, mismas que aglutinan a las tres grandes clases: a) servicios, b) clase intermedia o de trabajadores no manuales de rutina e independientes, y c) clase trabajadora (trabajadores manuales). En el

cuadro I.2 se presenta una síntesis del esquema Erikson, Goldthorpe y Portocarero (EGP) según el número de clases.

Cuadro I.2
Esquema de clases de Erikson, Goldthorpe y Portocarero (EGP)

11 clases	7 clases	3 clases
I. Grandes propietarios, altos directivos y profesionales	I+II Clase de servicios alta	Clase de Servicios
II. Técnicos superiores y directivos intermedios		
IIIa. Oficinistas	III a+b No manual de rutina	Clase no manual o intermedia
IIIb. Dependientes de comercio		
IVa. Pequeños empleadores	IV a+b	
IVb. Independientes sin empleados		
V. Técnicos inferiores y supervisores manuales	V+VI Manuales calificados y semicalificados	Clase trabajadora
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	
VIIb. Asalariados agrícolas	VIIb Asalariados agrícolas	

Fuente: Elaborado a partir de Robert Erikson, John Goldthorpe y Lucienne Portocarero, "Intergenerational class mobility in three western European societies: England, France and Sweden", *The British Journal of Sociology*, vol. 30, N° 4, Special Issue. Current Research on Social Stratification, pág. 420, 1979; y Patricio Solís y Marcelo Boado, *Y sin embargo se mueve... Estratificación social y movilidad intergeneracional de clase en América Latina*, México, El Colegio de México-Centro de Estudios Espinosa Yglesias, pág. 37, 2016.

En las sociedades contemporáneas la clasificación de los trabajos y ocupaciones también se ha delimitado según el prestigio que se les atribuya. En los Estados Unidos, por ejemplo, el Centro Nacional de Investigaciones en Opinión (NORC) ha realizado numerosas encuestas sobre el prestigio de los trabajos y ocupaciones (Hauser y Warren, 2008). En muchas de estas clasificaciones las ocupaciones con mayor prestigio parecen no variar demasiado en el tiempo y son aquellas con un alto nivel de instrucción o con un mayor nivel de servicio público (Griswold, 2014). A mayor prestigio de la ocupación, más alto el nivel de remuneración y poder, lo que coincide con el modelo EGP.

Si bien cada esquema ilumina un aspecto valioso en particular, el presente estudio utilizará el esquema EGP como punto de partida para analizar los estratos sociales de la subregión norte de América Latina y el Caribe. Esta decisión responde a que las ocupaciones están altamente correlacionadas con dimensiones fundamentales para definir las clases sociales, como por ejemplo el capital cultural (nivel de educación) y el capital económico (ingresos), ambos comprendidos bajo la definición de Bourdieu. A pesar de que sería muy enriquecedor contar con un análisis de otras dimensiones, como la posesión de propiedades y la riqueza, el estilo de vida, consumo cultural o capital social, ello excede el alcance de esta investigación.

E. Dimensiones específicas de la región: empleo, género, territorio y población indígena

Aunque los esquemas de clases sociales han tenido como punto de partida a los estudios efectuados en países industrializados, la región presenta características específicas que reclaman adaptar y generar una teoría sobre la estratificación desde la casa. La presente sección se detiene en algunas de las dimensiones específicas de la región que se deberían añadir al análisis de la estratificación social para complementar los esquemas tradicionales centrados en las

ocupaciones. Si bien en este análisis intervienen diversas variables, en el presente estudio solo se considera la magnitud del trabajo informal, el tamaño de las unidades productivas, el género, el territorio y la pertenencia a una población indígena.

La posición en el mercado laboral parece insuficiente para esclarecer las diferencias en la estructura social de la región ya que la emergencia de nuevas características del trabajo, los patrones de consumo y el estilo de vida difuminan cada vez más la línea entre distintas clases y se vuelve más complejo identificar pautas o patrones en cada estrato (León, Espíndola y Sémbler, 2010). Por ejemplo, a pesar de que en la subregión se observa una creciente participación del producto y el empleo en el sector de los servicios y en ocupaciones no manuales, se ha cuestionado este proceso de terciarización y se ha sugerido que puede ser “prematureo” o “espurio”, en el sentido de que este sector no necesariamente es el más productivo o con mejores condiciones de trabajo. De hecho, en la región una parte importante de empleados en este sector trabajan en actividades informales, de baja productividad y con bajos salarios, lo que tiene implicaciones en la noción del “estatus” o nivel de remuneraciones que se asociaba a la clase de los servicios.

Mientras que en los países desarrollados las diferencias entre clases son marcadas y en cierto modo heterogéneas, en nuestra región existe un espectro amplio de características compartidas entre distintos estratos. La concentración del trabajo en los servicios tiene efectos particulares en las clases intermedias, ya que en estos segmentos habría mayor diversidad de características a diferencia de las clases ubicadas en los extremos (Atria, 2004). Por esta razón, cada vez es más frecuente que los estudios con perspectiva de clase no sean unidimensionales, tradicionalmente asentados en el criterio de ocupación, sino que se complementen con otras dimensiones como los ingresos, la educación, los patrones de consumo y otros.

Así, el análisis que se realiza en el presente estudio considerará no solo las ocupaciones de los individuos, sino también sus años de escolaridad, formalidad y modalidad de empleo (si son asalariados o trabajan por cuenta propia). En los países de la región, la calidad de los empleos por cuenta propia suele asociarse a condiciones laborales más precarias y vulnerables, características relevantes para definir el acceso a capitales asociados a las clases sociales.

Por otra parte, “es posible identificar la clase, la raza, la pertenencia a un pueblo indígena y el género como construcciones sociales separadas en un sentido analítico, pero son imposibles de separar en la vida cotidiana porque se viven simultáneamente en el nivel personal” (Rothman, 2005, pág. 23). De este modo, se debe considerar que la combinación de dichas variables influye y determina el acceso a aquellos tipos de bienes considerados socialmente como valiosos y deseables.

La misma perspectiva se puede identificar en la matriz de la desigualdad de la CEPAL, de acuerdo con la cual la pertenencia a algún pueblo indígena, el estrato socioeconómico, la pertenencia a la población afrodescendiente, el género, el ciclo de vida y la territorialidad determinan el nivel de desigualdad que los individuos experimentan (CEPAL, 2016). Así, el género y la pertenencia a algún pueblo indígena deben ser comprendidos como factores que afectan la estratificación social y no una consecuencia de esta (Anthias, 2001).

La perspectiva que defiende el análisis de la estratificación social según el género es crítica respecto a que los estudios sobre la división de clases tengan como unidad de análisis a la familia o al hogar sin considerar el papel de la mujer independientemente de la familia o de

su pareja. En este tipo de análisis, la posición social suele determinarse por el estrato al que pertenece el jefe de familia o receptor principal de los ingresos, quien por lo general es el hombre, por lo que la clase de las mujeres pasa a ser más una añadidura de los hombres o las familias. Por esta razón, el análisis que se realizará en este documento tomará como unidad de análisis a los individuos y no a los hogares. En función de la disponibilidad de los datos, los estratos serán caracterizados no solamente por género, sino también por territorio y edad.

De igual manera, el territorio puede ser un eje estructurante que condicione la pertenencia a cierto estrato social (CEPAL, 2016). Aunque las actividades económicas del espacio rural ya no solo son las agrícolas, forestales o pesqueras y se habla de una complementariedad entre los sectores, estas actividades siguen condicionando las ocupaciones de una proporción importante de personas ubicadas en estos territorios, lo que es particularmente relevante para algunos países de la región que aún cuentan con un alto porcentaje de su población en zonas definidas como rurales.

En el sistema de recompensas de la estructura social estas ocupaciones suelen ser las que enfrentan los mayores retos, con excepción de los grandes empleadores, los trabajadores del sector primario generalmente han sido analizados como parte de un estrato social bajo. Como ya se advirtió, en la tradición estructuralista también se han analizado estas ocupaciones como pertenecientes a una clase separada (Filgueira y Geneletti, 1981; Portes y Hoffman, 2003).

Adicionalmente, también es necesario que el aspecto de la raza y pertenencia a una población indígena sea tratado desde la perspectiva de un conflicto de clases. Al respecto, los estudios del neomarxista Oliver Cox y del neoweberiano William Wilson analizan la desigualdad de raza en el entramado de las relaciones sociales capitalistas, así como en el vínculo entre la economía y la política. Wilson, por ejemplo, argumenta que el reto que enfrenta la movilidad de los afrodescendientes es un problema de subordinación de clases (Levine, 2006). Esto evidencia, como se planteó anteriormente, que la afrodescendencia o pertenencia a un pueblo indígena son ejes fundamentales en la estratificación social (CEPAL, 2016)³. De este modo, se incluirá la variable sobre pertenencia a pueblos indígenas en el análisis cuando sea posible.

³ Este aspecto ha sido constatado en estudios empíricos sobre movilidad social, por ejemplo, Chetty y otros (2018) analizaron las diferencias en el ingreso entre razas y etnias de los Estados Unidos documentando la persistencia de disparidades intergeneracionales entre grupos raciales y donde los americanos afrodescendientes tienen menores tasas de movilidad intergeneracional del ingreso, así como mayores tasas de descenso en comparación con los individuos no afrodescendientes.

En México, por otro lado, los resultados del módulo de movilidad social intergeneracional 2016 del INEGI mostraron que cuanto más claro era el tono del color de piel con que los individuos se autoperciben, se ubican en una ocupación de una clase más alta. En cuanto al nivel de educación, los tonos más claros registraron un mayor porcentaje de población con educación superior; del lado opuesto, las personas autopercebidas con un tono más oscuro registraron un mayor porcentaje en el nivel de primaria incompleta (INEGI, 2016).

Capítulo II

Propuesta metodológica para definir el esquema de estratificación social en la subregión desde un enfoque multidimensional

La tarea de definir un esquema de estratificación social para la subregión no es menor y descansa sobre un gran acervo de literatura. Luego de haber analizado el modo en que tradicionalmente se ha estudiado este fenómeno, esta sección se centra en la presentación de una propuesta para definir los estratos sociales de la subregión con un enfoque multidimensional.

En primer lugar, se debe explicitar que la propuesta se guía por una definición de clases sociales cercana a la de Bourdieu, entendiendo estas como el lugar que ocupan los individuos en el espacio social de acuerdo con los capitales que las personas poseen. De esta manera, se buscará medir la posesión de capital cultural institucionalizado y económico en forma de ingresos laborales de los individuos, en conjunto con su ocupación, para tener un acercamiento al nivel de vida que tienen, no solo en el sentido material sino también social y cultural. Si bien sería muy interesante poder considerar el estilo de vida en términos del consumo que define a cada estrato, los datos no están disponibles para realizar dicho análisis en la subregión.

En segundo lugar, la propuesta plantea realizar el análisis a nivel de individuos y no de hogares. Existe una discusión metodológica sobre si las personas ocupadas constituyen el mejor acercamiento para proporcionar una caracterización de las clases o si son los hogares los que mejor dan cuenta del mapa de clases sociales en un país. En algunas investigaciones se ha utilizado la ocupación del jefe de familia del hogar para definir su clase y se contabiliza el ingreso laboral de este miembro para medir la vulnerabilidad laboral a la pobreza (Solís y Benza, 2013).

Otros han optado porque la variable de estratificación utilizada sea a nivel de los hogares y donde se considera la suma de los ingresos de los integrantes del hogar, aunque la ocupación sea la del perceptor principal (León, Espíndola y Sémbler, 2010). La metodología que aquí se propone considera la clase social como un atributo de los individuos, lo que posibilita observar ejes transversales como el género.

En tercer lugar, la propuesta utiliza el esquema clásico de Erikson, Goldthorpe y Portocarello (EGP) como punto de partida. El uso del esquema EGP permite recolectar información de los

individuos según su grupo ocupacional. Este esquema ha sido el predominante en los estudios sobre estratificación social, sin embargo, presenta varias dificultades a la hora de trasladarlo a la realidad de países en desarrollo y emergentes como los de la subregión.

Los retos metodológicos de este esquema son múltiples, pero en principio identificamos: i) no contemplar suficientemente las diferencias según el tipo de inserción en el trabajo entre los grupos ocupacionales; ii) el tamaño de los empleadores según el grupo ocupacional; iii) los cambios en el trabajo y la heterogeneidad entre los grupos ocupacionales (por ejemplo, entre actividades manuales y no manuales), y iv) considerar solo a la población ocupada.

Si se utilizara el esquema tradicional de EGP y se definieran las siete clases tal y como lo proponen los autores, un alto porcentaje de los ocupados en la subregión (cerca del 30%) se ubicaría en la clase de los pequeños empleadores e independientes (clase IV); de estos, el mayor número de trabajadores pertenecería a la clase de los independientes (IVb), es decir, aquellos trabajadores por cuenta propia o autoempleados, lo que ensancharía la clase denominada como “no manual, de rutina e independientes” (véase el cuadro II.1).

Definida por un criterio ocupacional, esta clase “intermedia” alcanzaría a cerca de la mitad de la población ocupada. Aunque en el esquema de clases de EGP no se define como tal una clase media, los autores intentaron mostrar el movimiento de las clases manuales a las no manuales durante los procesos de industrialización para proponer una alternativa a la visión marxista de la proletarización del trabajo (del Castillo Negrete y McCadden, 2015).

En realidad, el esquema de EGP pierde su notabilidad para explicar la estructura social de países de industrialización tardía ya que la pertenencia a una clase no manual de todos los independientes no necesariamente refleja una superación de la proletarización del trabajo y un ascenso en el panorama social. A menudo, el trabajo por cuenta propia coloca en una situación más vulnerable a las personas y se agrava conforme disminuyen los años de instrucción. Por ejemplo, uno de los grupos que enfrenta los mayores retos en el mapa social es el de los trabajadores independientes agrícolas⁴.

Es necesario discutir sobre la relevancia que tiene la informalidad laboral en el acceso que las personas tienen al capital económico, comprendido en este estudio como ingresos y no como propiedad o riqueza. La informalidad laboral se puede definir a partir de su dimensión productiva o legal. De acuerdo con la definición productiva, la informalidad laboral hace referencia al tipo de trabajo, es decir, si es asalariado o por cuenta propia, en empresas grandes o pequeñas, mientras que la definición legal se centra en el acceso o no a la seguridad social (Gasparini y Tornarolli, 2009).

Estudios anteriores han revelado que los trabajadores por cuenta propia tienen mayores probabilidades de caer en la pobreza o de padecerla (Weller, 2011). La condición de autoempleo aparentemente elimina una condición de subordinación, sin embargo, sigue exponiendo un fenómeno de precarización laboral en el que las personas se autoemplean más por necesidad que por oportunidad y donde no se ha consolidado un empleo decente.

⁴ Esto también ha propiciado que en varios esquemas adaptados de EGP se separen las “clases agrícolas” (Solís, 2018).

Por otro lado, los cambios en las características del trabajo hacen más delgada la línea divisoria entre los grupos ocupacionales. Anteriormente se consideraba que los trabajos manuales se correspondían con el estrato más bajo, sin embargo, en algunos grupos de este tipo se ha elevado la calificación requerida y en realidad pueden ubicarse en posiciones más altas, por ejemplo, al poseer mayor educación. Naturalmente, también hay heterogeneidad según el tamaño del lugar de trabajo, lo que es particularmente notorio en el caso de los empleadores. De esta manera, se introducirá al esquema de EGP la diferencia entre el tipo de trabajo realizado y el tamaño del lugar donde se labora.

Cuadro II.1
Subregión norte de América Latina y el Caribe (ocho países): esquema tradicional de EGP
(3 clases y 7 clases), circa 2017^a

(En porcentajes)

3 clases	7 clases	CR	MX	SLV	PAN	GTM	NIC	HND	DOM	Región
I. Servicios	I. Grandes propietarios, altos directivos y profesionales	10,0	9,1	6,2	14,9	6,2	5,8	4,5	8,6	8,5
	II. Técnicos superiores y directivos intermedios	6,8	3,4	3,4	7,2	2,1	5,9	4,7	6,5	3,8
	Subtotal I y II	16,8	12,5	9,6	22,2	8,3	11,7	9,3	15,1	12,3
II. No manual	III a+b No manual de rutina	26,1	17,1	20,4	17,4	17,9	9,7	14,0	17,8	17,1
	IV a Pequeños empleadores + IV b Independientes	21,5	26,5	31,8	30,2	30,8	46,5	41,9	41,1	29,3
	Subtotal III y IV	47,6	43,6	52,2	47,6	48,7	56,1	55,8	58,8	46,5
III. Trabajadora	V. Técnicos inferiores y supervisores manuales	4,6	19,9	8,4	6,8	9,0	4,8	7,0	4,5	15,2
	VI. Asalariados manuales calificados y semicalificados	6,2	4,1	5,6	3,7	3,3	4,0	3,4	4,5	4,5
	VII. a y VII. b. Asalariados manuales de baja calificación, asalariados agrícolas	24,8	19,9	24,1	19,7	30,8	23,4	24,6	17,0	21,3
	Subtotal V, VI, VII	35,6	43,9	38,2	30,3	43,0	32,1	34,9	26,0	41,0
Total		100	100	100	100	100	100	100	100	100

Fuente: Elaboración propia basada en tabulaciones especiales de las encuestas de empleo.

^a Costa Rica (2017), El Salvador (2016), Guatemala (2017), Nicaragua (2012), Honduras (2017), México (2018), Panamá (2016), República Dominicana (2015).

Otro reto del esquema de EGP es dónde ubicar a las personas no remuneradas, quienes, a pesar de tener una condición de ocupación no perciben un ingreso laboral debido a múltiples circunstancias como puede ser el trabajo en negocios familiares. Aunque es un porcentaje menor, este segmento de la población tampoco ha sido considerado de acuerdo con el estado de su capital económico y cultural. Por otro lado, resalta que las mujeres tengan el peso mayor en este segmento.

Derivado de todo lo anterior, la metodología plantea adaptar el esquema de EGP. Se recuperan los grupos ocupacionales y la posición en la ocupación como criterio base para realizar la estratificación en su versión ampliada y se le añaden las variables de ingreso laboral y educación. Al proponer un enfoque multidimensional y siguiendo la definición de clases cercana a Bourdieu, se busca complementar el análisis de las ocupaciones con el nivel de ingresos y los años de escolaridad.

El ingreso laboral será un *proxy* del capital económico de las personas. Si bien esta variable no es un buen *proxy* de quienes derivan sus ingresos principalmente de la posesión de activos físicos y financieros —lo que corresponde principalmente, si no exclusivamente, a quienes hacen parte del estrato más alto—, el ingreso laboral da cuenta de la capacidad de consumo de las personas y del acceso a una cantidad mayor de bienes y servicios que pueden ser indispensables para superar una situación de pobreza o vulnerabilidad, así como de la satisfacción de las necesidades básicas y del bienestar económico de las personas.

Por otro lado, también da cuenta de una acumulación de bienes como medio de integración social al acceder a cierto “estilo de vida” (León, Espíndola y Sémbler, 2010, pág. 49). Además de ser una variable *proxy* del capital económico de una persona, el ingreso es una variable *proxy* del consumo y permite una cuantificación relativamente comparable entre países. Por su parte, la educación representada por los años de estudio alcanzados será un *proxy* del capital cultural institucionalizado de las personas.

Así, el grupo ocupacional de pertenencia seguirá dando cuenta de un “estatus” laboral, entendido desde la calificación, el tipo de actividades realizadas (manuales, no manuales) y de ciertas habilidades requeridas por cada ocupación, como tradicionalmente se ha estipulado. Esto se complementaría con la posición ocupacional que dará cuenta de una posición de subordinación y de formalidad laboral, sin embargo, en este esquema proponemos que no se agrupen todos los independientes en un mismo estrato como lo hacen EGP (en la clase IVb), sino que se respeten las diferencias según el grupo ocupacional.

Atendiendo a estas consideraciones, la metodología que aquí se propone se centra en las personas ocupadas y en la recuperación de información de cinco variables:

- a) *Grupo ocupacional*. Se consideró la clasificación internacional de la clasificación internacional uniforme de ocupaciones (CIUO) en nueve grupos en relación con el empleo principal de cada persona ocupada. En el caso de México la clasificación utilizada tiene distintas categorías por lo que se agruparon siguiendo la CIUO (véase el anexo A3). En este esquema se omitió la categoría de las ocupaciones militares y las no especificadas.
- b) *Posición en la ocupación o categoría ocupacional*. Se consideraron las categorías de empleador, asalariado y por cuenta propia para el empleo principal. En esta variable hay algunas diferencias en las categorías utilizadas por cada país. Aunque algunos países utilizan más de cuatro categorías ampliando la división al trabajo doméstico, en cooperativa o divisiones entre públicos y privados, entre otras, se pudieron agrupar en las cuatro definidas. No se consideraron los datos no especificados. Tampoco se incluye a los no remunerados debido a que no contaban con un ingreso para ser estratificados según los rangos propuestos.

- c) *Tamaño del lugar donde se labora.* Esta variable solo se consideró para dividir a los empleadores de mayor tamaño de aquellos de menor tamaño porque el tamaño genera diferencias amplias de ingreso entre los mismos. Así, algunos empleadores normalmente clasificados en un estrato más alto no necesariamente se corresponden con las características de este estrato. Se consideró como empleador de mayor tamaño a quien emplea más de diez personas y como pequeño a quien emplea menos de diez empleados. Algunas encuestas manejan categorías con rangos definidos, por lo que en algunos casos el rango se estableció como mayor a diez y en otros mayor o igual a diez.
- d) *Ingreso.* Se consideró el ingreso laboral mensual del empleo principal que perciben los ocupados, ya que además de su disponibilidad en las encuestas procesadas, permite establecer o no una correspondencia con la categoría de la ocupación utilizada tradicionalmente para definir la pertenencia a una clase. En su mayoría se limitó al ingreso monetario neto mensual expresado en dólares ajustado por paridad de poder adquisitivo (PPA)⁵.

Como resultado de las diferencias en las variables, en algunos casos fue necesario considerar el ingreso laboral monetario y en especie (por ejemplo, desayunos, comidas, uniformes, equipo, alquiler de la vivienda, entre otros). En otros casos se tuvo que construir una nueva variable que agrupara las percepciones de los asalariados, por cuenta propia y la de los empleadores, que era referida como ganancia agrícola y no agrícola. El valor para cada grupo ocupacional definido en el esquema es su ingreso promedio simple y no considera los valores no especificados o valores perdidos. Debido a la heterogeneidad en el diseño de las encuestas utilizadas, se recomienda medida en su uso y comparabilidad como reflejo del panorama social. En principio su desglose expresa una situación coyuntural de los ocupados al momento de realizar las encuestas y en muchas ocasiones también existe el problema de subreporte de los mismos.

- e) *Años de instrucción.* En esta variable se obtuvo el promedio simple de años de estudio alcanzados; con excepción de Guatemala, las encuestas contaban con este dato. En el caso de Guatemala se optó por calcular los años a partir de los niveles de educación alcanzados. El valor para cada grupo son los años promedio de instrucción logrados por los ocupados, incluyendo aquellos que no contaban con ningún tipo de educación.

⁵ Si se requiere introducir la variable ingreso, las encuestas de empleo solo reportan ingresos laborales, usualmente en moneda nacional. Algunas encuestas introducen algunos rangos en términos del salario mínimo, pero el nivel del salario mínimo está determinado por cada país y hay diferencias considerables en algunos casos como el de México. La utilización de los ingresos de acuerdo con la PPA es para ampliar la comparabilidad entre los países.

Recuadro II.1

La paridad del poder adquisitivo (PPA)

La estimación de la paridad del poder adquisitivo (PPA) tiene su antecedente en la Ley del precio único que establece que los precios de dos bienes iguales en dos países distintos debieran tender a ser iguales en el largo plazo, en tanto se tenga un arbitraje internacional. Si se extiende esta idea a un grupo de bienes, el tipo de cambio entre las monedas deberá variar proporcionalmente para mantener la paridad internacional. El poder adquisitivo de las monedas de dos países es el mismo cuando el tipo de cambio entre sus monedas es igual a la relación entre los niveles de precios de ambos países.

Un mismo valor PPA refleja la adquisición al mismo precio de un bien o servicio idéntico en distintos países (o conjunto de bienes). Los factores de conversión PPA son calculados en el marco de un ejercicio coordinado por el Banco Mundial y ejecutado a nivel global mediante el ICP (International Comparison Program), mientras que la OCDE y Eurostat mantienen un programa regular para realizar el cálculo para sus países miembros.

En el estudio se utilizó el factor de conversión PPA moneda local generado por el Banco Mundial para el consumo del sector privado (Unidades de Moneda Nacional [UMN] por \$ a precios internacionales). De acuerdo con el Banco Mundial (2018):

“El factor de conversión de la paridad del poder adquisitivo es la cantidad de unidades de una moneda nacional que se requieren para adquirir la misma cantidad de bienes y servicios en el mercado nacional que se podrían adquirir con dólares de los Estados Unidos en ese país. El factor de conversión informado en esta serie es para consumo privado (es decir, el gasto de consumo final de los hogares)”.

De acuerdo con el BM los PPA están calculados comparando los precios de bienes y servicios similares en un amplio número de países. En la última ronda del ICP (2011) participaron 199 países. Para los países de ingresos altos y medios los factores de conversión son provistos por Eurostat y la OCDE. Para el resto de los países, las estimaciones de PPA se extrapolan de los resultados del índice de referencia del ICP de 2011, que representan los cambios de precios relativos entre cada economía y los Estados Unidos. La extrapolación para consumo privado utiliza el índice de precios al consumidor. Para los países que no participan en la ronda del ICP 2011, las estimaciones de PPA se generan utilizando un modelo estadístico.

Fuente: H. Epstein y S. Marconi, “Paridades de poder adquisitivo para América Latina y el Caribe, 2005-2013: métodos y resultados”, Revista de la CEPAL, N° 119, 2016; Banco Mundial (2018), Base de datos del “Programa de comparación internacional” [en línea] <https://datos.bancomundial.org/indicador/PA.NUS.PRVT.PP>.

Una vez identificados el grupo de ocupación, la posición en la ocupación y el tamaño del lugar donde se trabaja, cada agrupación será ubicada de acuerdo con sus ingresos laborales promedio y años de educación. Los rangos de educación corresponden a los niveles educacionales primaria (1-6 años), secundaria incompleta (7-9 años), secundaria completa (10-12 años) y nivel superior (más de 12 años)⁶.

Los rangos de ingresos mensuales (ingreso laboral del empleo principal en dólares PPA) se construyeron de acuerdo con la distribución de los ingresos de los grupos ocupacionales que definimos. Se tomó como criterio categorizar el nivel de ingreso, estableciendo los valores alrededor de la mediana de los datos de ingreso medio obtenidos de los grupos ocupacionales, hacia arriba considerando el percentil 75 y hacia abajo el percentil 25 (véase el cuadro II.2). Es importante mencionar que, debido a la heterogeneidad entre países, la determinación de los niveles de ingreso alto, medio y bajo se hizo para cada país y en el caso de la subregión, también se calcularon considerando su propia distribución.

⁶ Los rangos en educación se corresponden con el panorama social de la región. Si se tuviera que hacer el ejercicio en otras regiones caracterizadas por niveles educativos más altos, probablemente estos rangos quedarían muy bajos.

Cuadro II.2
Rangos propuestos para definir los niveles de educación e ingresos laborales de los grupos ocupacionales

	Educación	Ingreso laboral
Bajo	1-6 años	Percentil 0-25
Medio Bajo	7-9 años	Percentil 25-50
Medio Alto	10-12 años	Percentil 50-75
Alto	Más de 12 años	Percentil 75-100

Fuente: Elaboración propia.

Luego de definir los rangos, se proponen combinaciones entre ellos para determinar el estrato social al cual se asociará cada individuo (véase el cuadro II.3). Por ejemplo, un individuo con educación alta e ingresos altos será caracterizado como parte del estrato alto. Se buscó darle mayor peso a la educación que a los ingresos dado que estos últimos suelen ser volátiles. En otras palabras, mientras que el nivel de educación formal hace referencia a una característica más estructural, los ingresos pueden ser asociados a una dimensión más coyuntural. Así, el caso de una persona que tiene educación media alta e ingreso medio bajo será considerada como parte del estrato medio alto.

Se tomó la decisión de separar el estrato medio en dos grupos, uno alto y uno bajo, debido a que este estrato ha sido tradicionalmente caracterizado por su heterogeneidad. Al agruparlo en dos estratos diferentes, se buscó que alcanzara una menor heterogeneidad en su interior. Adicionalmente, se observó la cercanía de algunos grupos que pertenecen al estrato medio bajo con grupos del estrato bajo, pero que difieren en relación con sus años de estudio, por lo que se asumen en una posición más alta de la estructura social.

Cuadro II.3
Estratificación propuesta con base en los niveles de educación e ingresos

	Ingreso bajo	Ingreso medio bajo	Ingreso medio alto	Ingreso alto
Educación baja	Bajo	Bajo	Bajo	Medio bajo
Educación medio baja	Bajo	Medio bajo	Medio bajo	Medio alto
Educación medio alta	Medio bajo	Medio alto	Medio alto	Alto
Educación alta	Medio alto	Medio alto	Alto	Alto

Fuente: Elaboración propia.

Una vez identificados los estratos sociales, se realizó un análisis de los ejes que profundizan la desigualdad, es decir, de las características transversales y elementos compartidos al interior de cada estrato que influyen en las brechas de desarrollo y de ejercicio de los derechos de sus integrantes (CEPAL, 2016). Este estudio analizó la composición de cada clase con base al género, pertenencia a un pueblo indígena, territorialidad y edad, así como también las brechas del ingreso laboral y el promedio de años de estudio al interior de cada estrato⁷.

⁷ Al mostrar los resultados en algunos casos se obtuvo el promedio regional simple. Debe considerarse que el empleo de estos promedios puede afectar los resultados ya que no considera el peso de los países, por ejemplo, el tamaño de países como México. No obstante, es útil para mostrar una aproximación del panorama regional.

Como ya se ha dicho, este trabajo es un primer acercamiento metodológico al tema y tiene un carácter exploratorio. Además de las consideraciones ya mencionadas se deben declarar algunas salvedades metodológicas, por ejemplo, que ha quedado fuera del alcance de la investigación cubrir otros temas fundamentales como la posesión de los activos físicos y financieros, es decir, la riqueza en tanto capital económico de los individuos u hogares. Los datos de este trabajo están limitados a la población ocupada y remunerada.

En este sentido, la clasificación de los niveles de ingresos y niveles de educación para definir los estratos puede ser objeto de futuras mejoras y de consideración de otras variables. En este momento se optó por tomar como indicadores del capital económico y cultural los ingresos laborales y la educación formal, respectivamente. Sin embargo, el capital cultural y económico de una persona no se limitan a estas variables. Por otro lado, en este ejercicio se decidió convertir el ingreso laboral a dólares PPA, pero otra posibilidad es utilizar las monedas nacionales o dólares al tipo de cambio oficial.

Finalmente, en los casos en los que los países no cuentan con encuestas de empleo se utilizaron encuestas de hogares similares que proveen información relacionada con el empleo. Las encuestas son heterogéneas en cuanto a su diseño, periodicidad, actualización y disponibilidad de los microdatos. Aun así, se construyó el esquema armonizando las variables y categorías (véanse los anexos A1 y A3). Se debe considerar que el uso de información de las encuestas de empleo implica probables subregistros sobre los montos de ingreso reportados. La disponibilidad de la información y la heterogeneidad de los datos acotaron en buena medida el método utilizado para definir los estratos. El cuadro con información de las encuestas utilizadas se encuentra en el anexo A1.

Capítulo III

Estratificación social de la población ocupada

Para ejemplificar la propuesta metodológica y definir los estratos sociales de los países de la subregión, se analizaron seis países en los que había disponibilidad de información. En una primera sección se analiza el modo en que las diversas ocupaciones se distribuyen en los diferentes estratos sociales conformados a partir de la nueva metodología. En una segunda parte, se presentan los resultados agrupados para cada una de las dimensiones que tendrían un impacto en el estrato al que pertenece cada persona: sexo, territorio y ciclo de vida. Si bien se plantea que la pertenencia a un pueblo indígena también influye en el estrato al que se pertenece, dicho análisis solo se pudo realizar para el caso de Guatemala (véase el recuadro III.1).

Recuadro III.1

Guatemala: desigualdad por pertenencia a pueblos indígenas

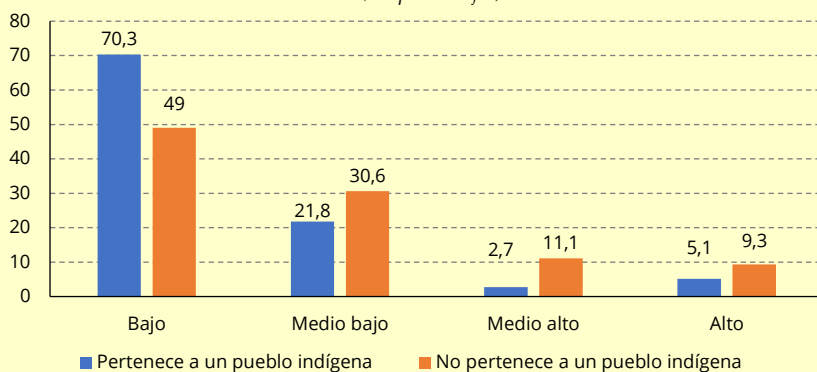
Una de las dimensiones que influyen en la estructuración de los patrones de la desigualdad considerada por la matriz de la desigualdad propuesta por CEPAL es la pertenencia a un pueblo indígena. Ello quiere decir que las personas indígenas experimentan una fuerte desigualdad en diversos ámbitos que abarcan el ejercicio de sus derechos y las expone a niveles de vulnerabilidad más altos e insuficientes grados de bienestar (CEPAL 2016).

Esta realidad se ve reflejada en la estratificación de la población ocupada en Guatemala de acuerdo con su pertenencia a un pueblo indígena. El 70% de quienes forman parte de un pueblo indígena y se dedican a actividades económicas remuneradas pertenecen al estrato social bajo de acuerdo con su nivel de ingresos y años de escolaridad, proporción significativamente más alta que la correspondiente a la población no indígena (véase el gráfico III.1.1). Su pertenencia a los estratos alto y medio alto son entre 4 y 8 puntos porcentuales más baja que sus pares que no pertenecen a un pueblo indígena. Si bien esta diferencia no pareciera ser tan alta, los datos revelan que es precisamente en dichos estratos sociales donde se experimenta en mayor medida la desigualdad entre ambas poblaciones.

(continúa)

Recuadro III.1 (continuación)

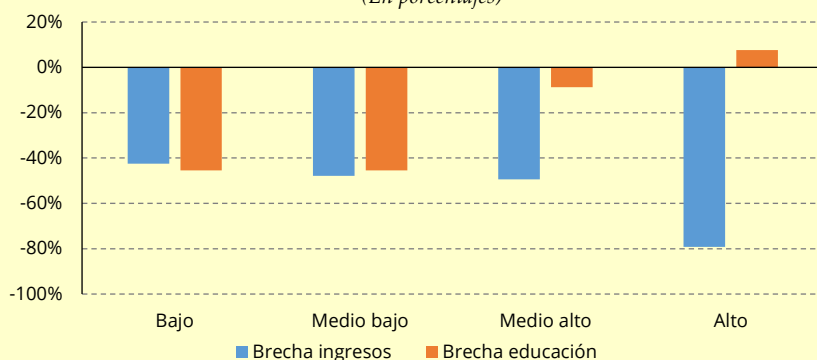
Gráfico III.1.1
Guatemala: distribución de la población ocupada en los estratos sociales según pertenencia a pueblos indígenas, 2017
 (En porcentajes)



Fuente: Elaboración propia sobre la base de tabulaciones especiales de la encuesta de empleo ENEI 2017.

Como lo ilustra el gráfico III.1.2, entre quienes conforman el estrato social alto, la brecha en términos de educación es muy pequeña e inclusive se comporta a favor de la población indígena. Sin embargo, es el estrato social en el que se observa la brecha salarial más alta al comparar la población ocupada que no pertenece a un pueblo indígena con la que sí forma parte de él. En los estratos medio bajo y bajo se tiende a equiparar la brecha salarial con la educativa, ambas a favor de la población no indígena, lo que muestra una doble exclusión en dichos niveles para quienes pertenecen a algún pueblo indígena.

Gráfico III.1.2
Guatemala: brecha de ingresos y de educación a favor de los no pertenecientes a pueblos indígenas según estrato social, 2017^a
 (En porcentajes)



Fuente: Elaboración propia sobre la base de tabulaciones especiales de las encuestas de empleo.

^a El cálculo de las brechas es la diferencia porcentual que existe en el ingreso laboral mensual o los años de escolaridad promedio de los pertenecientes a un pueblo indígena con respecto al de los no pertenecientes. Ejemplo: Brecha = $(\text{ingreso medio de los pertenecientes a un pueblo indígena} - \text{ingreso medio no pertenecientes}) / \text{ingreso medio no pertenecientes} * 100$. La brecha negativa indica que el ingreso o los años de escolaridad son inferiores en el caso de las personas que pertenecen a un pueblo indígena.

Los datos muestran una alta desigualdad en Guatemala entre la población ocupada que pertenece a algún pueblo indígena, por ejemplo, maya, garífuna o xinca, reflejada en su mayor representación en el estrato social más bajo. Dicha población se ve perjudicada por una menor cantidad de remuneraciones y años de estudio, lo que, sin lugar a duda, se traduce en menores niveles de bienestar y mayores obstáculos para ejercer sus derechos. En un estudio reciente sobre racismo y discriminación en Guatemala se da cuenta de tendencias similares en cuanto a la menor percepción de ingreso laboral por parte de la población indígena. Esta desigualdad, denominada por los autores, de tipo horizontal, sería producto de un tipo de discriminación emergido desde la etapa colonial (Romero, Orantes y Zapil, 2018).

(continúa)

Recuadro III.1 (conclusión)

Fue imposible desagregar los datos de acuerdo con esta variable en las encuestas de empleo analizadas en los demás países de la región. Si bien dichos países se caracterizan por tener una presencia significativa de poblaciones indígenas, estas no se encuentran representadas en los datos reportados por las encuestas de empleo, generando lo que la CEPAL ha llamado anteriormente invisibilidad estadística, “una de las formas más patentes de la exclusión que afecta a la población indígena y afrodescendiente” (CEPAL 2016, pág. 28).

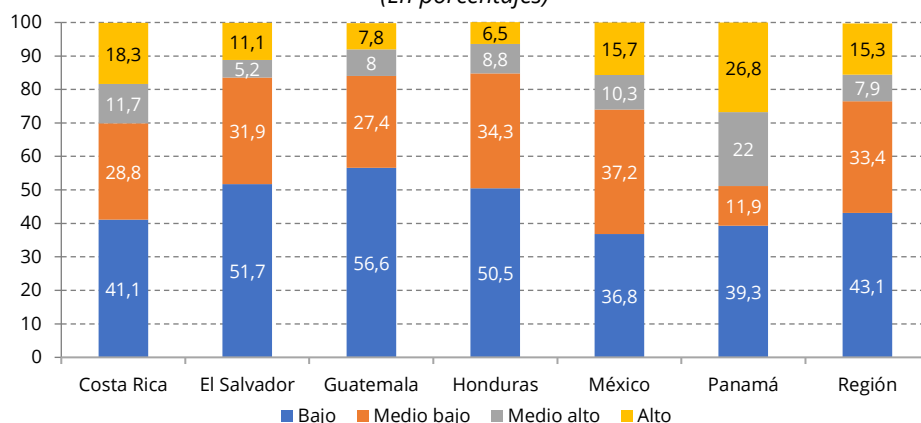
Al no disponer de información específica sobre este grupo poblacional, se hace imposible realizar un diagnóstico sobre su situación y necesidades y, por ende, muy difícil elaborar políticas públicas que aborden las brechas y desigualdades que lo perjudican. Como consecuencia, se enfatiza sobre la necesidad de disponer de datos sobre el empleo que puedan ser desagregados de acuerdo con la pertenencia a pueblos indígenas y así poder llegar a poblaciones que han sido tradicionalmente marginadas de los beneficios del desarrollo.

Fuente: Elaboración propia.

A. Estratos sociales y ocupaciones

Lo primero que se encontró al aplicar la metodología propuesta es que, con excepción de Panamá, al menos siete de cada diez personas ocupadas se ubican en los estratos definidos como bajo y medio bajo. En promedio, el 43,1% de la población ocupada de los países analizados de la subregión pertenece al estrato social bajo, lo que significa que dispone de un reducido capital económico y baja escolaridad en conjunto. En contraste, solo el 15,3% de la población de la región que cuenta con empleo puede ser agrupada en el estrato alto (véase el gráfico III.1). El país cuyo estrato bajo agrupa una mayor proporción de la población ocupada es Guatemala, mientras que en Panamá se observa la mayor proporción de los ocupados en el estrato alto —más de un quinto de su población ocupada se ubica en esta categoría—, lo que da cuenta de los altos niveles de ingresos y educación de dicho país. Esto puede deberse a que se trata de una economía orientada al sector de los servicios y con presencia importante de corporaciones internacionales.

Gráfico III.1
Subregión norte de América Latina y el Caribe (seis países): estratos sociales, circa 2017
(En porcentajes)



Fuente: Elaboración propia sobre la base de tabulaciones especiales de las encuestas de empleo.

A nivel regional la educación alcanzada por los diferentes grupos ocupacionales en el estrato bajo oscila entre los 4,5 y 8,6 años. Los operadores de maquinaria y equipo por cuenta propia son quienes más años de educación registraron mientras que los trabajadores agrícolas

por cuenta propia reportaron menor cantidad. En conjunto, este es el estrato con menos años de instrucción pues en promedio se alcanza únicamente la enseñanza primaria incompleta. Estos trabajadores además ganan un ingreso de 515 dólares PPA en promedio.

Por otro lado, hay diferencias entre países y ocupaciones. En el mapa social de la subregión, Honduras es el país donde los grupos ocupacionales del estrato bajo tienen un menor ingreso mensual, mientras que el valor más alto lo registra Panamá. En cuanto a años de educación, el país con mayores retos es Guatemala (4,9 años de educación), mientras que el estrato bajo de Panamá acumula un promedio de tres años más (véase el gráfico A5.1 del anexo A5).

A pesar de la diferencia que se observa en el capital cultural y económico entre los países, el gráfico III.2 muestra que en conjunto el grupo más grande del estrato bajo es el de personas que trabajan en ocupaciones elementales como asalariados (grupo ocupacional 9). Este grupo de trabajadores subordinados incluye a los trabajadores domésticos, de limpieza, asistentes, peones o trabajadores de apoyo de la agricultura, minería, construcción, industria manufacturera, transporte, almacenamiento, ayudantes de cocina, vendedores ambulantes, recolectores de basura, mensajeros, entre otros. Por las características de estas ocupaciones, sus pares ocupados por cuenta propia también se ubican en el estrato bajo.

Aunque no es el más numeroso, el grupo que presenta los mayores retos en todos los países es el de los trabajadores agrícolas, forestales y pesqueros por cuenta propia (grupo ocupacional 6), quienes tienen el capital económico y cultural más bajo de todo el mapa social. Aunque sus pares asalariados están mejor remunerados y alcanzan más años de instrucción, ellos también se ubican en el estrato bajo. Los pequeños empleadores de este grupo ocupacional logran situarse en el estrato medio bajo (véase el gráfico III.2).

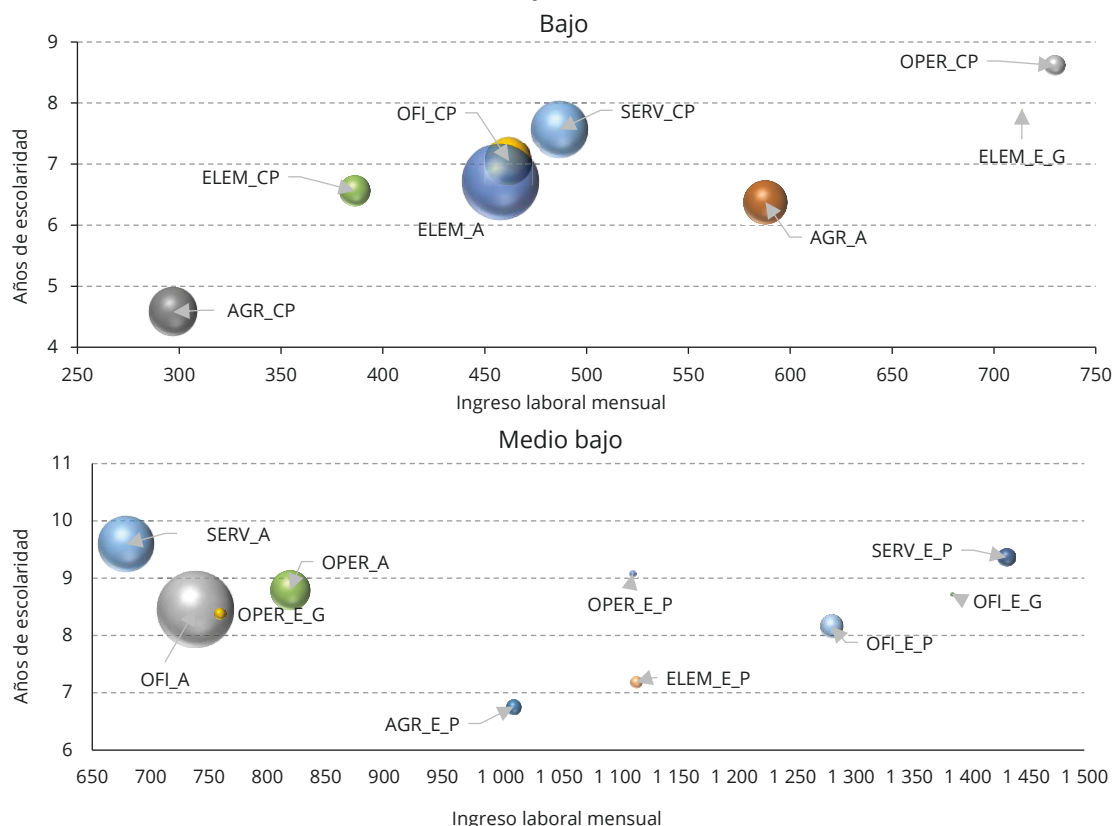
Las brechas de ingreso que pueden existir entre ocupaciones de un mismo tipo dependiendo del tipo de inserción laboral se ejemplifican en este caso: los empleadores de más de diez trabajadores (situados en el estrato alto —véase el gráfico III.3—) pueden ganar hasta diez veces más que los trabajadores del sector agropecuario por cuenta propia. Ello confirma la importancia de considerar en el análisis de la subregión el tipo de inserción en el trabajo, es decir, si la persona trabaja por cuenta propia, como asalariado o como empleador, ya que este aspecto se relaciona con una posición diferente en la estructura social.

Otro grupo representativo del estrato bajo es el de los trabajadores de los servicios, comercio y mercados (grupo ocupacional 5), quienes trabajan de forma independiente y son el segundo grupo más grande de este estrato a nivel regional. Algunos ejemplos de trabajadores en este gradiente social son los cocineros, peluqueros, conserjes, vendedores callejeros, vendedores de puestos de mercado, vendedores ambulantes de puestos comestibles y cuidadores de niños o adultos mayores; todos ellos trabajan por cuenta propia y están asociados a niveles de preparación bajos, así como también sus ingresos.

Nuevamente se observa la importancia del tipo de inserción laboral; en este caso, el hecho de que estos trabajadores lo hagan por cuenta propia los posiciona en el estrato bajo. Como se ha dicho, en esta propuesta no solo el “prestigio” o “estatus” asociado a una ocupación determina la pertenencia a un estrato social, sino que las características del tipo de empleo, por ejemplo, aquellas asociadas con la informalidad, ubica a los trabajadores de un mismo tipo de ocupación en estratos distintos.

Se podría asumir que los trabajadores por cuenta propia de los servicios, comercios y mercados generalmente se encuentran autoempleados por necesidad en establecimientos de menor tamaño y ubicados en el sector informal, además de contar con menor capital cultural. En cambio, sus pares, los asalariados y aquellos que tienen a su cargo menos de diez empleados, se ubican en el estrato medio bajo (véase el gráfico III.2).

Gráfico III.2
Subregión norte de América Latina y el Caribe (seis países): ingreso laboral mensual y años de educación promedios de los estratos bajo y medio bajo, circa 2017^{a b c}
 (En años y dólares PPA)



Fuente: Elaboración propia sobre la base de tabulaciones especiales de las encuestas de empleo.

^a Los promedios simples de ingresos laborales se convirtieron a dólares PPA (paridad del poder adquisitivo) utilizando el factor de conversión PPA, consumo del sector privado de Banco Mundial. Debido a la falta de información disponible para el año más reciente, los factores son de 2016.

^b El tamaño del área del círculo indica tamaño de población.

^c *Identificadores estrato bajo:* ELEM_A (ocupaciones elementales asalariados) ELEM_CP (ocupaciones elementales por cuenta propia) ELEM_E_G (ocupaciones elementales empleadores de más de diez) AGR_CP (agricultores y trabajadores calificados agropecuarios, forestales y pesqueros por cuenta propia) AGR A (agricultores y trabajadores calificados agropecuarios, forestales y pesqueros asalariados) OFI_CP (oficiales, operarios y artesanos de artes mecánicas y de otros oficios por cuenta propia). SERV_CP (trabajadores de los servicios y vendedores de comercios y mercados por cuenta propia) OPER_CP (operadores de instalaciones y máquinas y ensambladores por cuenta propia).

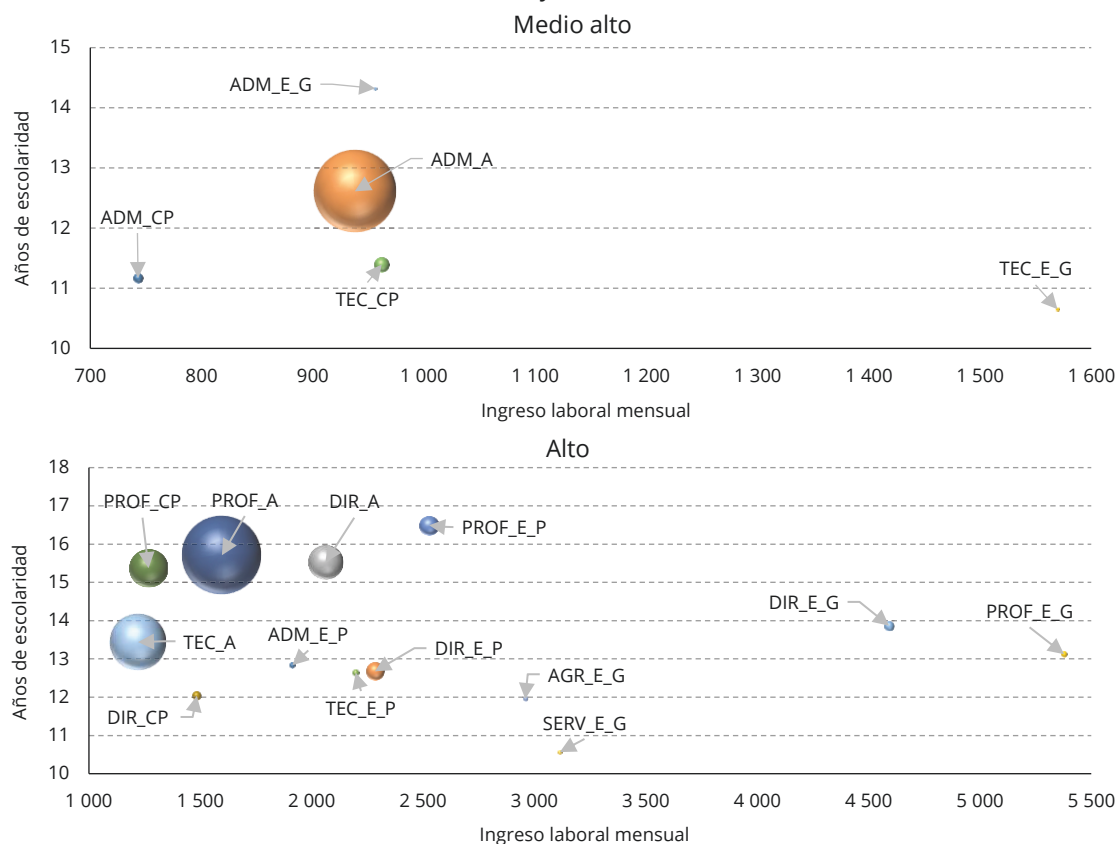
Identificadores estrato medio bajo: SERV_A (trabajadores de los servicios y vendedores de comercios y mercados asalariados) SERV_E_P (trabajadores de los servicios y vendedores de comercios y mercados empleadores menos de diez) OPER_A (operadores de instalaciones y máquinas y ensambladores asalariados) OPER_E_P (operadores de instalaciones y máquinas y ensambladores empleadores menos de diez) OPER_E_G (operadores de instalaciones y máquinas y ensambladores empleadores más de diez) OFI_A (oficiales, operarios y artesanos de artes mecánicas y de otros oficios asalariados) OFI_E_P (oficiales, operarios y artesanos de artes mecánicas y de otros oficios empleadores menos de diez) OFI_E_G (oficiales, operarios y artesanos de artes mecánicas y de otros oficios empleadores más de diez) ELEM_E_P (Ocupaciones elementales empleadores menos de diez) AGR_E_P (agricultores y trabajadores calificados agropecuarios, forestales y pesqueros empleadores menos de diez).

Las diferencias en términos del capital económico entre quienes trabajan en servicios, comercios y mercados son notorias. En promedio y a nivel regional, los asalariados de este grupo perciben 28% más de ingresos que quienes trabajan por cuenta propia, mientras que los empleadores de menos de diez personas perciben 60% más. La mayor brecha, al igual que en otros grupos ocupacionales, se presenta entre aquellos que trabajan como independientes con relación a los empleadores de mayor tamaño, ubicados en el estrato alto; estos empleadores ganan en promedio un 80% más (véase el gráfico III.3).

Gráfico III.3

Subregión norte de América Latina y el Caribe (seis países): ingreso laboral mensual y años de educación promedios de los estratos medio alto y alto, circa 2017^{a b c}

(En años y dólares PPA)



Fuente: Elaboración propia sobre la base de tabulaciones especiales de las encuestas de empleo.

^a Los promedios simples de ingresos laborales se convirtieron a dólares PPA (paridad del poder adquisitivo) utilizando el factor de conversión PPA, consumo del sector privado de Banco Mundial. Debido a la falta de información disponible para el año más reciente, los factores son de 2016.

^b El tamaño del círculo indica tamaño de población.

^c *Identificadores estrato medio alto:* ADM_A (personal de apoyo administrativo asalariado) ADM_CP (personal de apoyo administrativo por cuenta propia) ADM_E_G (personal de apoyo administrativo empleadores de más de diez) TEC_CP (técnicos y profesionales de nivel medio por cuenta propia) TEC_E_G (técnicos y profesionales de nivel medio empleadores de más de diez).

Identificadores estrato alto: PROF_A (profesionales, científicos e intelectuales asalariados) PROF_CP (profesionales, científicos e intelectuales por cuenta propia) PROF_E_G (profesionales, científicos e intelectuales empleadores de más de diez) PROF_E_P (profesionales, científicos e intelectuales empleadores de menos de diez) DIR_A (directivos y gerentes asalariados) DIR_E_P (directivos y gerentes empleadores de menos de diez) DIR_CP (directivos y gerentes por cuenta propia) DIR_E_G (directivos y gerentes empleadores de mayor tamaño) DIR_E_P (directivos y gerentes empleadores de menor tamaño) TEC_A (técnicos y profesionales de nivel medio asalariados) ADM_E_P (personal de apoyo administrativo empleadores de menor tamaño) SERV_E_G (trabajadores de los servicios y vendedores de comercios y mercados empleadores de más de diez).

Las diferencias en materia de capital cultural al interior del estrato medio bajo son notorias. El grupo ocupacional que mayor escolaridad acumula es el de los trabajadores de los servicios, comercio y mercados asalariados (9,5 años), mientras que el de menor educación es el de los trabajadores agrícolas que emplean menos de diez trabajadores (6,7). En contraste, en materia de capital económico, el valor mínimo de remuneraciones en el estrato medio bajo corresponde a los trabajadores de los servicios asalariados (679 dólares PPA) —muy cercano al límite del estrato bajo—, mientras que aquellos que perciben más ingresos al mes son sus pares, los empleadores de menos de diez personas (1.433 dólares PPA). La metodología aplicada muestra que al interior de un mismo grupo de ocupación existen brechas de ingreso, incluso cuando pertenecen al mismo estrato social.

Una de las ocupaciones que comparten los estratos bajo y medio bajo son los oficiales, operarios y artesanos de artes mecánicas y de otros oficios (grupo ocupacional 7), además de los operadores de instalaciones y máquinas y ensambladores (grupo ocupacional 8). Al igual que los trabajadores de los servicios, aquellas personas que trabajan por cuenta propia se ubican en el estrato bajo, mientras que quienes se insertan al mercado laboral como asalariados se ubican en el estrato medio bajo (véase el gráfico III.2).

Los asalariados oficiales, operarios y artesanos de artes mecánicas y de otros oficios conforman la mayor parte del estrato medio bajo. Junto con los trabajadores de servicios asalariados a nivel regional, representan el 17% y 9% del total de los ocupados. Este grupo se caracteriza por ocuparse en trabajos no manuales y poco calificados en su mayoría, pero que por el tipo de trabajo realizado presentan una mayor formalidad. Dentro del grupo de los oficiales, operarios y artesanos se ubican diversas y numerosas ocupaciones tales como los trabajadores de la construcción (constructores, albañiles, cristaleros, fontaneros, pintores, barnizadores, carpinteros), soldadores, chapistas, caldereros, herreros, mecánicos y reparadores de máquinas, artesanos (joyeros, orfebres, reparadores, alfareros, sopladores, redactores de carteles, grabadores, artesanos de madera), pero también se incluyen a los oficiales y operarios de las artes gráficas (impresores, cajistas, tipógrafos), trabajadores especializados en electricidad, electricistas, reparadores de electrónica, instaladores y reparadores en TIC, operarios y oficiales de procesamiento de alimentos, de la confección, ebanistas y otros (carniceros, pescadores, panaderos, operarios de la conservación, catadores); oficiales y operarios de la confección como sastres, patronistas, costureros, tapiceros, zapateros y otros como los buzos, dinamiteros, fumigadores, entre otros.

Con base en esta propuesta, la mayoría de los grupos ocupacionales incluidos en el estrato bajo y medio bajo, salvo los trabajadores de los servicios, comercio y mercados, se ubicarían en el estrato manual y no calificado del esquema tradicional de EGP, también conocido como la clase trabajadora. En este punto es conveniente explicar que las ocupaciones de los estratos bajo y medio bajo son bastante heterogéneas y diversas en cuanto a requerimientos de calificación y remuneraciones, por lo que la ubicación de las personas en un estrato bajo o en uno medio bajo, desde esta perspectiva, tiene “claro-oscuros”.

Aplicando la metodología, resultó difusa la línea que define los límites entre el estrato medio bajo y bajo. Aunque las ocupaciones del estrato medio bajo podrían considerarse en un sentido amplio como parte de una “clase media”, desde esta propuesta el estrato medio bajo se encuentra más cercano a los límites superiores del estrato bajo que de los límites inferiores del

estrato medio alto, sobre todo en términos del capital económico. Esto fue relevante cuando se realizó el análisis por país.

Por ejemplo, en el caso de México, se calculó que un 37% de los ocupados pertenece al estrato medio bajo, el porcentaje más alto de la región (véase el gráfico III.1). En este estrato el ingreso promedio fue de 754 dólares PPA. La cantidad de ocupados mexicanos en este estrato se explica debido a que el grupo de los oficiales, operarios y artesanos (que representa el 20% de los ocupados remunerados) se encontraba en el límite del rango propuesto para incorporarlos en el estrato bajo. Por una parte, cuentan con ingresos que caen en el límite del rango en el que se identifica un ingreso bajo pero, por otro lado, los años de educación (nueve) los separan notoriamente del resto de las ocupaciones en el estrato.

Atendiendo a la consideración de dar mayor peso al capital cultural dado su carácter más estructural, el grupo de los oficiales, operarios y artesanos finalmente se ubicó en el estrato medio bajo y por su peso ensancharon el estrato. Al respecto, los resultados obtenidos podrían sugerir que el nivel de calificación requerido para algunas de las actividades que se incluyen del grupo de los oficiales, operarios y artesanos, así como de los operadores de equipo y maquinaria, pueda estar aumentando.

Con respecto a los resultados para el estrato medio alto, el único país que agrupa a más de un quinto de su población empleada en este grupo es Panamá. Si se considera el análisis por país Costa Rica tiene el ingreso promedio más alto de la región al interior de este estrato (1.406 dólares PPA), mientras que Honduras es el país con el ingreso medio más bajo en este estrato (717 dólares PPA) (véase el gráfico A5.2 del anexo A5).

En el gráfico III.3 se muestra que, a nivel regional, la mayor parte de los ocupados en el estrato medio alto trabaja como personal de apoyo administrativo asalariado (grupo ocupacional 4) y representa el 7,5% de los ocupados. Los trabajadores de este grupo son los oficinistas, secretarías, operadores de máquinas de oficina, pagadores y cobradores de ventanilla, cajeros de bancos, prestamistas, telefonistas, recepcionistas, entrevistadores de encuestas, empleados contables, entre otros.

En el análisis por país, si bien esta tendencia se repite para Costa Rica, El Salvador, Guatemala y México, el grupo mayoritario en Honduras está compuesto por los técnicos y profesionales de nivel medio asalariados (grupo ocupacional 3). Llama la atención que en Panamá los oficiales, operarios y artesanos de artes mecánicas y de otros oficios asalariados (grupo ocupacional 7) quedan clasificados en este estrato mientras que en los demás países fueron clasificados como parte del estrato medio bajo con base en sus años de escolaridad e ingreso promedio. Ello podría indicar una valoración más alta de esta ocupación en la sociedad panameña.

Con respecto al estrato alto, los países que registran los ingresos laborales mayores son Costa Rica y Guatemala⁸, mientras que El Salvador representaría los menores rangos de ingreso (véase el gráfico A5.2 del anexo A5). El promedio de escolaridad y el ingreso medio de la población que constituye este estrato social a nivel regional es similar entre los países, con excepción de Guatemala, que oscila entre los 14 y 15 años de educación. El ingreso promedio de los grupos que conforman el estrato fluctúa entre los 1.700 y 3.000 dólares PPA. Sin embargo, existe una dispersión

⁸ En el caso de Guatemala, el promedio se eleva debido a los ingresos registrados por los directores empleadores grandes, quienes se separan notoriamente del resto de las ocupaciones en el estrato alto. Sin embargo, el número de personas en este grupo ocupacional no es significativo pues representa apenas el 0,01% de los ocupados.

alta al interior de los países, por ejemplo, en Costa Rica los empleadores agrícolas grandes reciben cuatro veces más ingresos que los profesionales por cuenta propia. En El Salvador los directores empleadores de gran tamaño pueden ganar en promedio hasta tres veces más que los técnicos asalariados que pertenecen a este mismo estrato.

Probablemente la brecha de los ingresos al interior del estrato alto sea mayor que el obtenido en el análisis, puesto que en algunos casos el ingreso no fue reportado o está subreportado, como por ejemplo en el caso de los directivos y gerentes empleadores (grupo ocupacional 1). Aún con las limitaciones del subreporte de ingresos, las brechas observadas entre el estrato alto y el bajo al aplicar la metodología aquí propuesta son sugerentes. Los grupos ocupacionales del estrato alto con mayor capital económico y cultural ganan en promedio casi cinco veces más y tienen el doble de educación que los del estrato bajo. El país con mayor brecha de ingresos entre el estrato alto y el bajo es Honduras (7,4 veces más).

Al considerar las ocupaciones agrupadas en el estrato alto, se observa que está compuesto mayoritariamente por profesionales, científicos e intelectuales asalariados (grupo ocupacional 2) y técnicos y profesionales de nivel medio también asalariados (grupo ocupacional 3) es decir, ocupaciones que requieren estudios superiores y conocimiento técnico y un tipo de empleo considerado como formal. Estos dos grupos ocupacionales son los más numerosos en el estrato alto, y aunque igualmente destacan por su capital cultural, no son los que perciben los mayores ingresos.

De todos los estratos, el alto es donde se presenta una mayor dispersión de los ingresos entre los grupos ocupacionales. En la región los empleadores profesionistas de gran tamaño son los que obtienen las recompensas más altas en la esfera social (hasta 5.250 dólares PPA), aunque no necesariamente son los que tienen mayores logros educativos, por ejemplo, son sus pares, los pequeños empleadores, los que cuentan con más años de instrucción (hasta 16,4 años).

Como era de esperarse, dados los altos niveles de desigualdad que caracterizan a los países de la subregión, el grupo con las remuneraciones más altas es uno de los menos representativos de la estructura social en términos numéricos. Por el contrario, el grupo que ensancha el estrato, los profesionistas asalariados, perciben menos ingresos (alrededor de 1.597 dólares PPA). La condición de profesionista independiente también resulta en una disminución del ingreso que, en términos del capital económico, se encuentra en un nivel similar al de los técnicos y profesionales de nivel medio asalariado (véase el gráfico III.3).

En el caso de los técnicos y profesionistas de nivel medio, los asalariados cuentan con un ingreso medio de 1.220 dólares PPA. En contraste, sus pares que son empleadores de mayor tamaño registran un mayor nivel de ingresos promedio (cerca de 1.569 dólares PPA). Sin embargo, las diferencias que tienen en términos educativos hacen que los asalariados se inserten en el estrato alto y que tengan en promedio casi tres años más de educación que sus colegas empleadores (véase el gráfico III.3). Aunque resalta el hecho de que los empleadores de mayor tamaño se ubiquen en un estrato más bajo, debe considerarse que la cantidad de personas en este grupo ocupacional es poco representativa. En este mismo grupo, la condición de trabajo por cuenta propia hace que los técnicos y profesionistas de nivel medio desciendan al estrato medio alto.

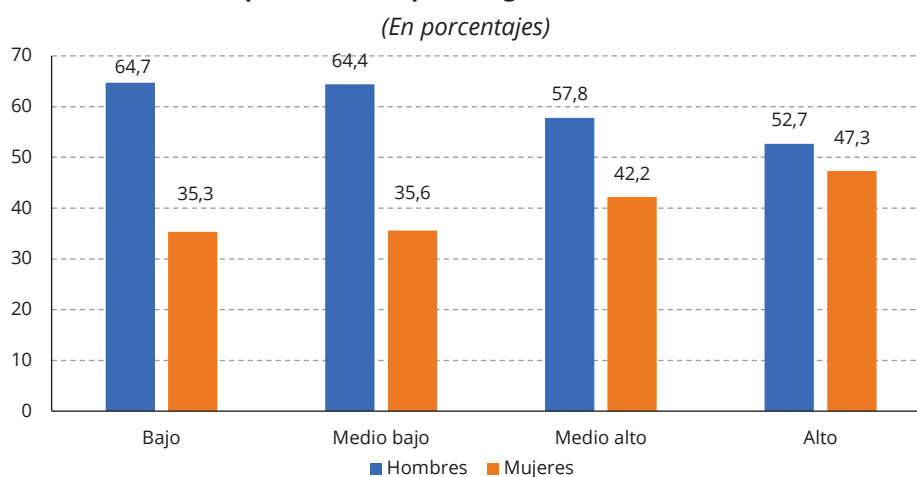
La ubicación del grupo de los profesionales y técnicos en el estrato alto se corresponde con el esquema de EGP. En dicho esquema, la clase denominada de servicios incluiría, además de estos dos grupos, a los directivos, gerentes y empleadores. Sin embargo, en la propuesta aplicada a la

subregión, solo los empleadores de mayor tamaño de ciertos grupos ocupacionales caen en el estrato social alto, con excepción del grupo de apoyo administrativo (grupo 4) y el de los técnicos y profesionales de nivel medio, ubicados en el estrato medio alto (véase el gráfico III.3). Si bien la condición de empleador en contraposición a la de subordinado se asocia a mayores recompensas en el capital económico y cultural, en países como los de la subregión la cantidad de subordinados que los empleadores tienen importa y se constituye como un factor que influye en las brechas estructurantes de la desigualdad.

B. Estratos sociales y género

Al aplicar la metodología de estratificación social propuesta bajo el enfoque de género, se observa en primer lugar que los hombres son mayoría en todos los estratos sociales (véase el gráfico III.4). Uno de los motivos por los que esto sucede es porque los hombres son mayoría absoluta en la población ocupada, lo que deja entrever la presencia de mayores obstáculos para ingresar al mercado laboral por parte de las mujeres. De hecho, el 70% de la población que se dedica a actividades no remuneradas en la región son mujeres⁹, de las que la mitad se dedica a quehaceres domésticos y labores de cuidado. Estos datos reflejan la persistencia de una división tradicional del trabajo, en la que culturalmente se espera que las mujeres se hagan cargo de dichas responsabilidades.

Gráfico III.4
Subregión norte de América Latina y el Caribe (seis países): estratos sociales de la población ocupada según sexo, circa 2017^a



Fuente: Elaboración propia sobre la base de tabulaciones especiales de las encuestas de empleo.

^a Promedio simple seis países: Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Panamá y México.

En segundo lugar, se observa una mayor presencia de los hombres en los estratos bajo y medio bajo. En países como Guatemala y México, apenas un cuarto de población ocupada en este estrato son mujeres (véase el cuadro A5.1 del anexo A5). Ello concuerda con el hecho de que una mayor proporción de hombres que de mujeres está empleada en trabajos que requieren baja calificación (CEPAL, 2017b).

⁹ Este dato no incluye a Costa Rica.

En tercer lugar, los datos muestran una mayor proporción de mujeres ocupadas en los estrato alto y medio alto. Ello podría estar relacionado con mayores restricciones culturales a la inserción laboral de la mujer en los estratos más bajos, lo que se agravaría con el hecho de que dichas mujeres tienen una menor capacidad adquisitiva para pagar por servicios de cuidado privados y que la oferta pública de estos servicios es escasa, por lo que limita sus posibilidades para emplearse en lugar de dedicarse a actividades de cuidado. De esta manera, se podría suponer que las mujeres que tienen niveles más bajos de capital cultural y económico enfrentan una mayor dificultad para ingresar al mercado laboral que aquellas que tienen mayor escolaridad y más ingresos.

Se requeriría una metodología específica para clasificar en los estratos sociales a la población económicamente inactiva para poder explicar esta situación, tarea que excede los objetivos de esta investigación. Si bien hay una mayor proporción de mujeres en los estratos medio alto y alto, lo que respondería a su alto nivel educacional, se debe recordar que, aún con esta participación, el estrato alto es en general el de menor tamaño en la estructura social. La metodología propuesta también considera el tipo de ocupación que realizan hombres y mujeres en los distintos estratos, dado que ello se relacionaría con el estatus que poseen en términos weberianos, lo que se ve reflejado en su nivel de ingresos y educación.

El tipo de ocupaciones que realizan los hombres explica parcialmente su alta preponderancia en el estrato bajo. Dicho estrato agrupa las ocupaciones agrícolas, agropecuarias, forestales y pesqueras, tradicionalmente consideradas como trabajo masculino. Por ejemplo, un 38% de los hombres que pertenecen a este estrato en la región se dedican a actividades agrícolas, ya sea como asalariados o por cuenta propia, frente a un 6% de las mujeres. A su vez, las ocupaciones asociadas a la función de empleador, ya sea pequeño o grande, son ejercidas principalmente por hombres, lo que refuerza el estereotipo de los hombres como dueños, empleadores o patrones. Cuando se trata de patrones de más de diez empleados, ya sea como directivos y gerentes; profesionales, científicos e intelectuales; técnicos y profesionales de nivel medio; trabajadores de los servicios y vendedores de comercios y mercados; o agricultores y trabajadores calificados agropecuarios, forestales y pesqueros, entonces la ubicación en la estructura social es la más alta.

Por su parte, las mujeres del estrato bajo se dedican en su mayoría a trabajos de servicios y ventas de comercio y mercados y ocupaciones elementales por cuenta propia. Aquellas mujeres que se dedican a estas ocupaciones de manera asalariada pasan a pertenecer al estrato medio bajo puesto que tienen remuneraciones más altas. Adicionalmente, al ser asalariadas, tienen una mayor probabilidad de acceso a seguridad social que aquellas que lo hacen por cuenta propia, confirmando una vez más la importancia de considerar el tipo de trabajo en el contexto regional.

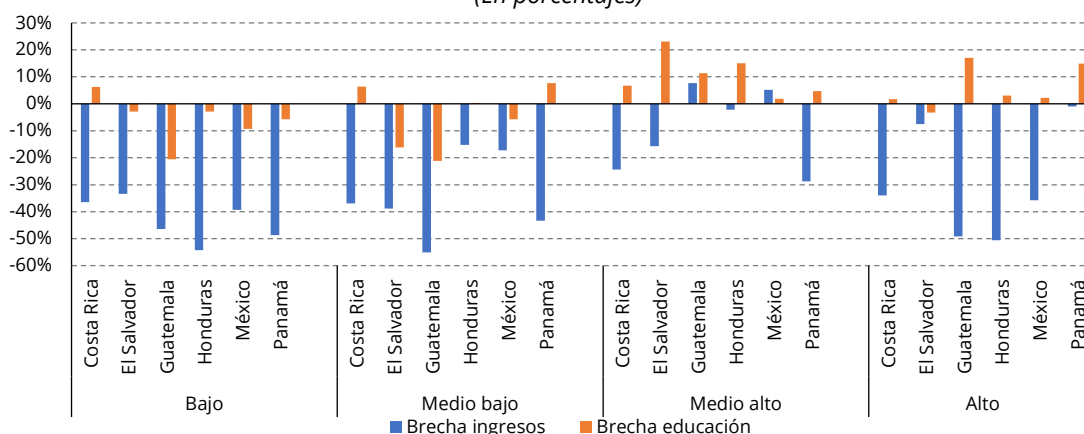
Estudios anteriores han apuntado que en el sector terciario se ubican ocupaciones consideradas femeninas por tener una alta relación con las actividades domésticas, por ejemplo, comercio, restaurantes y hoteles, y que dichas actividades están asociadas a una menor remuneración y condiciones laborales más precarias que aquellas que normalmente son realizadas por hombres (Weller, 2004). Aquellas mujeres que se ubican en los estratos medio alto y alto también son en su mayoría asalariadas, mientras que la mayoría de los empleadores son hombres.

En el estrato medio alto, las mujeres trabajan como personal de apoyo administrativo asalariado, por ejemplo, como secretarías, operadoras de máquinas de oficina, cajeras de bancos, empleadas de información al cliente, recepcionistas, empleadas contables y encargadas del

registro de materiales, personal de apoyo administrativo, codificadoras de datos, bibliotecarias, etc., mientras que en el estrato alto, sus ocupaciones son profesionales, científicas e intelectuales o como técnicas y profesionales de nivel medio. De este modo, en la medida en que las mujeres logran desempeñarse en trabajos asalariados, ocupan lugares más altos en la estructura social, dando cuenta de la precariedad que enfrentan en la mayor parte de los casos al trabajar bajo la modalidad de cuenta propia.

Ahora bien, la ubicación de hombres y mujeres en la estructura social y el tipo de ocupaciones en el que se desempeñan se relaciona con diferentes niveles de escolaridad y de ingresos. Lo primero que destaca al considerar el capital cultural y económico de acuerdo con el sexo de las personas, es que las diferencias salariales entre hombres y mujeres no corresponden necesariamente a distintos niveles de educación formal. Como se observa en el gráfico III.5, tanto en el estrato medio alto como en el estrato alto, las mujeres perciben un ingreso medio mensual en promedio que puede llegar a ser hasta un 50% menor al de los hombres, como es el caso de las mujeres ocupadas en el estrato alto de Honduras, aun cuando tienen una escolaridad promedio más alta. Solamente en el estrato medio alto, en Guatemala y México, las mujeres tienen un capital económico más alto que los hombres; no obstante, ello no sobrepasa el 10%.

Gráfico III.5
Subregión norte de América Latina y el Caribe (seis países): brechas de género por ingreso y educación según estrato social, circa 2017^a
(En porcentajes)



Fuente: Elaboración propia sobre la base de tabulaciones especiales de las encuestas de empleo.

^a El cálculo de la brecha es la diferencia porcentual que existe en el ingreso laboral mensual o años de educación promedio de las mujeres con respecto al de los hombres. Ejemplo del cálculo: Brecha = (ingreso medio mujeres - ingreso medio hombres / ingreso medio hombres) * 100. La brecha negativa indica que el ingreso o los años de escolaridad de las mujeres son inferiores a los de los hombres.

Esto significaría que las mujeres que se ubican en los estratos superiores tienen un nivel de capital cultural más alto que los hombres y, a la vez, un capital económico más bajo o similar. En otras palabras, para poder ingresar al mercado laboral, las mujeres requieren mayores niveles de educación y, aun así, están expuestas a condiciones salariales de desventaja en comparación a los hombres. Ello apuntaría a una condición de sobrecualificación de las mujeres observada en estudios realizados anteriormente en la región (CEPAL, 2017b).

En segundo lugar, los datos muestran que las mujeres que pertenecen a los estratos medio bajo y bajo sufren una doble desigualdad puesto que perciben ingresos más bajos y tienen

menos años de escolaridad; en este caso, las brechas de ingresos son más amplias que las de educación (véase el gráfico III.5). Por ejemplo, en Honduras, las mujeres que se ubican en el estrato bajo perciben un salario medio mensual que es un 54% menor que de los hombres, a pesar de que su escolaridad es apenas un 5% más bajo. En este sentido, y siguiendo la metodología propuesta, las mujeres ocupadas que se ubican en los estratos medio bajo y bajo experimentarían la desigualdad con mayor intensidad, ya que no solo afectaría sus niveles de ingresos sino también su escolaridad. Se trataría de un tipo de desigualdad estructural que requiere esfuerzos adicionales para erradicarla.

Las diferencias también se observan al interior de las mismas ocupaciones y no solamente porque hombres y mujeres se dediquen a ocupaciones diferentes. Por ejemplo, en Guatemala, el ingreso medio de los hombres trabajadores de los servicios y vendedores de comercios y mercados asalariados es un 34% más alto que el de las mujeres que se dedican a esta misma ocupación, aun cuando tienen apenas 3% más años de escolaridad. Ello estaría apuntando a una inserción más precaria por parte de las mujeres dentro de una misma ocupación.

En síntesis, el análisis de la estratificación social considerando las diferencias entre hombres y mujeres confirma una menor participación laboral femenina en los estratos sociales más bajos, lo que estaría asociado con mayores dificultades para que ellas ingresen al mercado laboral (CEPAL, 2017b). Dicho análisis también revela la presencia diferenciada de hombres y mujeres en términos de ocupaciones; las mujeres tienden a desempeñarse en actividades que están asociadas a menores niveles de ingresos, pero no así de educación y preparación.

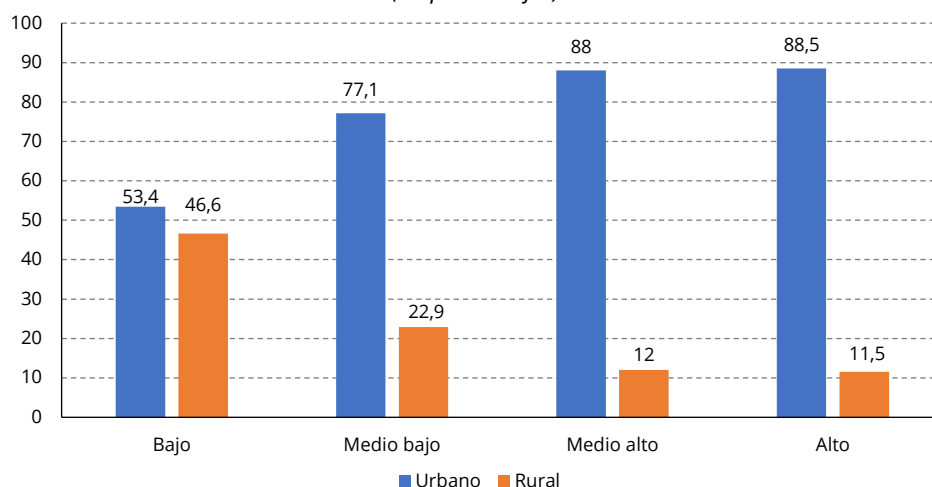
Las brechas de ingresos se amplían con el hecho de que también hay disparidades de remuneraciones entre hombres y mujeres al interior de las mismas ocupaciones, incluso cuando las mujeres tienen mayores niveles de preparación. Finalmente, se evidencia la doble desigualdad que experimentan aquellas mujeres que se ubican en los estratos menos acomodados de la estructura social, lo que acentúa la necesidad de trabajar en políticas públicas que busquen erradicar tanto las diferencias en cuanto al capital económico como al cultural.

C. Estratos sociales y territorio

Una segunda dimensión que es relevante analizar es la participación en cada uno de los estratos y en las ocupaciones identificadas según el territorio. En general, se observa que la población ocupada en todos los estratos es principalmente urbana, lo que es de esperarse porque la población urbana es mayor que la rural, así como por la mayor oferta laboral que existe en las ciudades en comparación con las zonas rurales. Sin embargo, su distribución entre los estratos no es homogénea.

Se observa que hay una mayor concentración de la población rural ocupada en los estratos bajo y medio bajo. En el promedio de la región, el 46,6% de la población de los estratos bajos reside en zonas rurales (véase el gráfico III.6). Esto se debe principalmente a su alta participación en ocupaciones agrícolas, tanto asalariadas como por cuenta propia. En los estratos medio alto y alto, la participación de la población rural es muy baja. En México, la población rural que pertenece a dichos estratos sociales no sobrepasa el 6,5% en cada uno, lo que lo convierte en el país de la región con la mayor representación urbana en los grupos sociales con mayor capital económico y cultural (véase el cuadro A5.2 en el anexo A5).

Gráfico III.6
Subregión norte de América Latina y el Caribe (cinco países): estratos sociales de población ocupada según territorio, circa 2017^a
(En porcentajes)



Fuente: Elaboración propia sobre la base de tabulaciones especiales de las encuestas de empleo.

^a Promedio simple cinco países: Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Panamá y México.

Estas tendencias indicarían que residir en zonas rurales estaría asociado a un nivel más bajo de escolaridad y de ingresos, y reafirmarían la necesidad de diseñar e implementar políticas públicas orientadas al desarrollo rural y a mejorar las condiciones laborales de dicho espacio. El tipo de ocupaciones en las que se desempeña la población rural y urbana en los distintos estratos aporta información que puede ser utilizada para ello.

La población que reside en zonas rurales se dedica principalmente a ocupaciones agrícolas, agropecuarias, forestales y pesqueras. Aunque no son las únicas actividades en las que se emplea la población rural, estas ocupaciones se asocian a niveles de escolaridad y de ingresos más bajos. El tipo de trabajo es el que determinaría si los trabajadores se insertan en el estrato bajo o en el medio bajo; mientras que quienes trabajan de manera asalariada o por cuenta propia son parte del estrato bajo, quienes son empleadores de menor tamaño serían caracterizados como parte del estrato medio bajo.

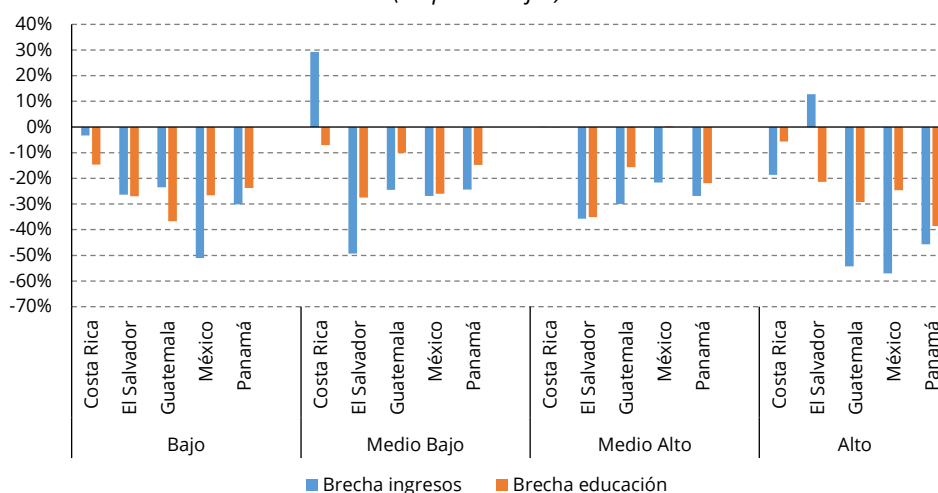
Ahora bien, aquellos trabajadores rurales de esta ocupación que son empleadores de mayor tamaño se ubicarían en el estrato alto dado que tendrían en promedio mayor capital económico y cultural. Ello implica que el tipo de inserción laboral, aun dentro de una misma ocupación, estaría relacionado con características coyunturales y estructurales que influirían en la posición que las personas ocupan en la estructura social.

Por su parte, la población que reside en las zonas urbanas se dedica a un espectro más amplio de ocupaciones. Cuando hay ocupaciones que son desempeñadas tanto por la población rural como por la urbana, se observan diferentes niveles de ingresos que benefician a quienes residen en las ciudades. En México, los empleadores de mayor tamaño urbanos ganan un ingreso medio significativamente superior a los radicados en el espacio rural (aproximadamente cinco veces más). Incluso en este caso pueden existir empleadores de mayor tamaño de la agricultura de mercado que se asienten en zonas urbanas, aunque tengan negocios de agroexportación en las áreas rurales. De este modo, no se trata de una brecha derivada solamente del trabajo en

diferentes ocupaciones sino también al interior de una misma ocupación, impactada por las oportunidades que brinda el territorio.

Considerando los niveles de capital económico y cultural de la población ocupada según su territorialidad y de acuerdo con el estrato social al que pertenecen, los datos revelan que la población rural sufre una doble brecha de desigualdad, tanto en años de instrucción como en remuneraciones. En todos los estratos sociales se observa que la población rural tiene en promedio menos años de escolaridad, así como ingresos medios significativamente más bajos que sus pares que habitan en las zonas urbanas, con algunas excepciones (véase el gráfico III.7).

Gráfico III.7
Subregión norte de América Latina y el Caribe (cinco países): brechas de territorio por ingreso y educación según estrato social, circa 2017^a
(En porcentajes)



Fuente: Elaboración propia sobre la base de tabulaciones especiales de las encuestas de empleo.

^a El cálculo de las brechas es la diferencia porcentual que existe en el ingreso laboral mensual promedio o años de escolaridad promedio en zonas rurales con respecto al de zonas urbanas. Ejemplo: Brecha = (ingreso medio rural-ingreso medio urbano/ Ingreso medio urbano) *100. La brecha negativa indica que el ingreso o los años de escolaridad son inferiores en las zonas rurales.

Como se observa en el gráfico III.7, en el estrato bajo el caso más extremo es el de México, pues la población rural tiene en promedio un ingreso laboral que es menos de la mitad que el de la población urbana, así como también 2,4 años menos de escolaridad. A su vez, en el estrato medio bajo, la población rural tiene en promedio un 15% menos de años de escolaridad —equivalente a un año y medio— y sus ingresos son un 25% más bajos.

En países como El Salvador, quienes residen en zonas rurales perciben un ingreso medio mensual 49% menor que quienes viven en áreas urbanas, y la diferencia de escolaridad es de un 27%. En este mismo estrato, Costa Rica aparece como una excepción puesto que el ingreso medio mensual de la población rural ocupada sería significativamente más alto que sus pares urbanos. Es posible que ello pueda responder al hecho que algunos empleadores pequeños agrícolas que se ubican en este estrato tienen salarios más altos.

Por su parte, en el estrato alto, los países con las brechas más altas son México y Guatemala, donde la población rural tiene casi tres años menos de escolaridad que la rural y sus

ingresos medios son un 57% y 54% más bajos, respectivamente. Esto indicaría que, aun en aquellos casos en que la población rural pertenece al estrato social más alto, estaría en desventaja respecto a la urbana en términos de posesión de capital económico y cultural junto a las posibilidades asociadas a ello.

En suma, al aplicar la metodología propuesta se observa una situación de clara desventaja para la población rural ocupada. Dicha población se desempeña en ocupaciones que requieren menores niveles de educación que, a su vez, están asociadas a ingresos medios bajos, lo que genera una doble brecha, tanto coyuntural como estructural, en relación con la población urbana que está empleada. Esta distancia se explica no solo por el tipo de ocupación al que se dedican ambas poblaciones, sino que también habría componentes adicionales de desigualdad dadas las brechas que se observan incluso al interior de las mismas ocupaciones. Se requieren futuras líneas de investigación para explorar e identificar los mecanismos que generan estas distinciones.

D. Estratos sociales y ciclo de vida

La tercera dimensión que cabe considerar utilizando la propuesta metodológica diseñada es la estratificación social de acuerdo con el ciclo de vida de la población ocupada. En términos generales, tres cuartas partes de la población ocupada tiene entre 25 y 64 años, lo que es de esperarse al tratarse del tramo etario en que las personas tienen mayor capacidad y oportunidades de insertarse en actividades remuneradas. Un 16% de los ocupados tiene entre 15 y 24 años, edad en que deberían terminar sus estudios secundarios y realizar sus estudios superiores.

Al analizar su inserción en los diferentes estratos, se observa en primer lugar que los jóvenes (15 a 24 años) que están empleados se ubican principalmente en los estratos medio bajo y medio alto, y con presencia minoritaria en el estrato social más alto (véase el cuadro III.1). En Guatemala y Honduras, más del 20% del estrato bajo está compuesto por jóvenes, mientras que en Costa Rica apenas el 4% del estrato social alto corresponde a personas menores de 25 años (véase el cuadro A5.3 del anexo A5). Ello podría estar relacionado con el hecho que aquellos jóvenes que provienen de hogares más aventajados no están insertos en el mercado laboral a esa edad puesto que aún permanecen en el sistema educativo, acumulando capacidades que aumentarán sus probabilidades de emplearse en trabajos de mayor calidad en el futuro. Los jóvenes que se emplean entre los 15 y 24 años tienen mayores dificultades para acceder a niveles de ingresos más altos, lo que reafirma la necesidad de diseñar políticas públicas orientadas a mejorar la calidad de los empleos de la juventud.

Cuadro III.1
Subregión norte de América Latina y el Caribe (seis países): estratos sociales
de población ocupada según tramo etario, circa 2017^a

(En porcentajes)

	15-24	25-34	35-44	45-54	55-64	65 y más
Bajo	14,4	18,7	22,5	21,5	14,2	9,1
Medio bajo	21,5	26,1	23,6	18,1	8	2,7
Medio alto	19,1	30	24,4	17,6	7,1	1,8
Alto	9,6	31,1	26,1	20,3	9,8	3,1

Fuente: Elaboración propia sobre la base de tabulaciones especiales de las encuestas de empleo.

^a Promedio simple seis países: Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Panamá y México.

En segundo lugar, las personas mayores de 64 años que están empleadas pertenecen principalmente al estrato social bajo. Panamá es el caso con una mayor proporción de personas mayores en este estrato (véase el cuadro A5.3 del anexo A5). Esta situación podría estar relacionada con una mayor necesidad de continuar trabajando durante la vejez por parte de quienes poseen un nivel bajo de capital económico, como consecuencia de jubilaciones precarias o ausencia de pensiones. Si bien los datos aquí analizados no son suficientes para confirmar dicha hipótesis, se enfatiza la necesidad de profundizar el conocimiento de la realidad de las personas mayores que están en esta situación, de tal manera que se puedan implementar iniciativas orientadas a mejorar su calidad de vida y permanencia en el mercado laboral.

El tercer resultado que llama la atención es la baja representación de quienes tienen entre 55 y 64 años en el estrato alto junto a su mayor presencia en el estrato social más bajo. Si bien se trata de personas que ya tendrían un alto cúmulo de experiencias laborales y conocimiento dada su avanzada edad y trayectorias laborales, la metodología aplicada los ubica en sectores con bajos niveles de capital económico y cultural. Ello indicaría la posible presencia de obstáculos para permanecer en los estratos altos a medida que las personas avanzan en su edad y subrayaría la necesidad de indagar en este aspecto con mayor profundidad.

Ahora bien, al considerar las ocupaciones, se puede ver, por una parte, que los jóvenes que pertenecen al estrato bajo se insertan en un mercado laboral de baja calificación, por ejemplo, como auxiliares de servicio, cobradores de transporte público, camareros, trabajadores de servicios personales, vendedores, demostradores, vendedores por teléfono, demostradores de tiendas; o bien de actividades como trabajadores de la construcción, artesanos y oficios diversos. Por otro lado, en el caso de las actividades agrícolas por cuenta propia hay una alta participación de personas mayores.

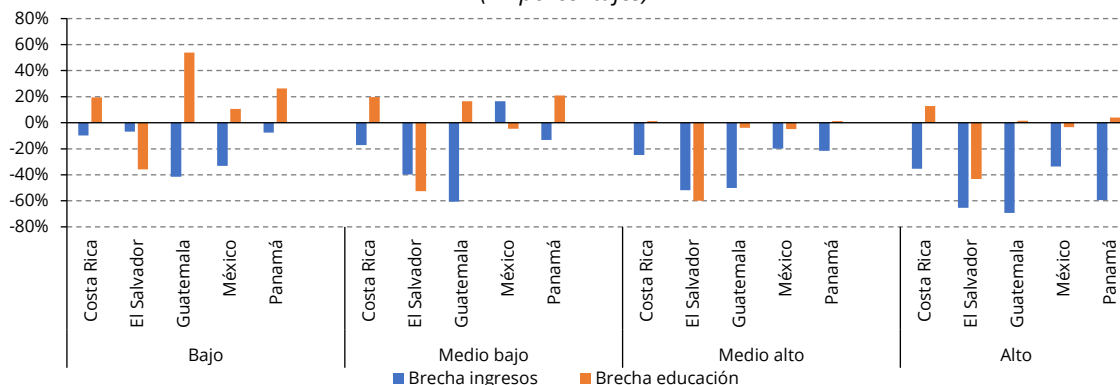
En el estrato medio bajo y medio alto, la inserción laboral de los jóvenes y de los adultos mayores sigue la tendencia de la población general. Así, los jóvenes y los adultos mayores se desempeñan principalmente en tareas de servicios y oficiales como asalariados o como administrativos bajo la modalidad de asalariados y técnicos por cuenta propia o como administrativos bajo la modalidad de asalariados. Aquellos jóvenes que tienen educación técnica y logran insertarse de manera asalariada pasan a formar parte del estrato social alto debido a los niveles de remuneración más altos a los que pueden acceder bajo esta modalidad, al igual que aquellos que tienen una educación universitaria profesional. Esto enfatiza la importancia de apoyar la educación superior de los jóvenes, ya sea esta técnica o profesional. Finalmente, las ocupaciones de directores, independientemente de su tipo de trabajo, son ocupadas mayoritariamente por quienes tienen entre 25 y 64 años, lo que explica parcialmente las brechas de capital económico que se analizarán a continuación.

Al interior de cada estrato se pueden identificar brechas en relación con el capital económico y cultural que reflejan las mayores dificultades que experimentan tanto los jóvenes como las personas mayores. En primer lugar, los jóvenes ocupados tienen un ingreso medio mensual más bajo que la población adulta en todos los estratos sociales (véase el gráfico III.8). Aun en aquellos estratos en que las diferencias de escolaridad se comportan a favor de la población menor de 30 años, su capital económico es más bajo.

Adicionalmente, se observa que mientras más alto sea el estrato social, mayor es la brecha salarial, a pesar de que ello no corresponda a diferencias en el capital cultural. Es precisamente en el estrato social alto donde se observan las mayores brechas de ingresos; si bien todos los jóvenes pertenecen al mismo estrato, en países como El Salvador y Guatemala tienen un ingreso medio que

llega a ser casi 70% menor que el de la población adulta. Ello muestra que a medida que los jóvenes suben en la escala social y se insertan en ocupaciones que requieren mayores niveles de calificación, se enfrentan a situaciones de mayor desigualdad en lo que refiere a ingresos monetarios laborales.

Gráfico III.8
Subregión norte de América Latina y el Caribe (cinco países): brechas de ingresos y educación de los jóvenes (15-29 años) respecto a los adultos (30-64 años), circa 2017^a
(En porcentajes)

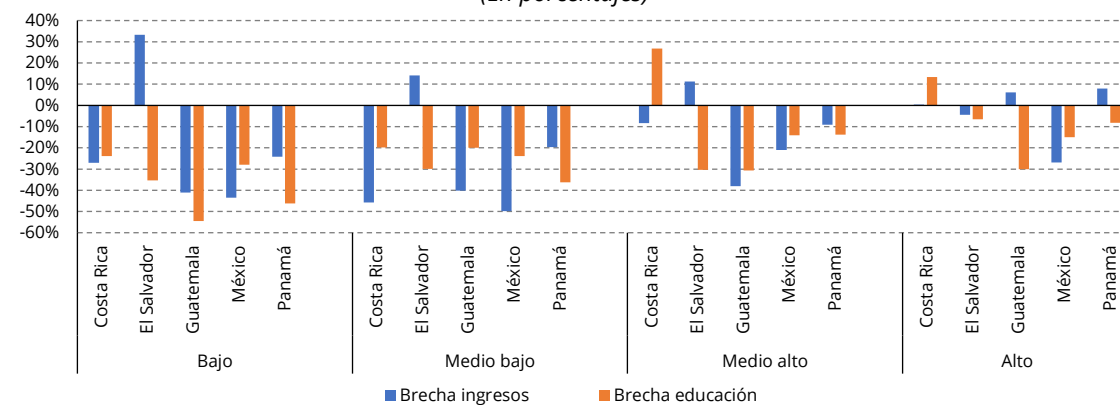


Fuente: Elaboración propia sobre la base de tabulaciones especiales de las encuestas de empleo.

^a El cálculo de las brechas es la diferencia porcentual que existe en el ingreso laboral mensual promedio de los jóvenes con respecto al de los adultos. Ejemplo: Brecha = (ingresos medio jóvenes-ingreso medio adultos / ingresos medio adultos) *100. La brecha negativa indica que el ingreso o los años de escolaridad son inferiores en el caso de los jóvenes.

Una situación similar se puede ver al comparar a las personas mayores de 64 años con la población adulta (véase el gráfico III.9). En todos los estratos sociales, las personas mayores tienen un ingreso medio mensual más bajo que la población adulta. Las personas mayores en edad de jubilarse siguen trabajando y a pesar de que podrían tener más años de experiencia laboral, su trabajo tiene una remuneración consistentemente más baja, incluso en aquellos casos en los que tienen más años de educación.

Gráfico III.9
Subregión norte de América Latina y el Caribe (cinco países): brechas de ingresos y educación de las personas mayores (65 y más años) respecto a los adultos (30-64 años), circa 2017^a
(En porcentajes)



Fuente: Elaboración propia sobre la base de tabulaciones especiales de las encuestas de empleo.

^a El cálculo de las brechas es la diferencia porcentual que existe en el ingreso laboral mensual promedio de las personas mayores con respecto al de los adultos. Ejemplo: Brecha = (ingresos medio personas mayores-ingreso medio adultos/ ingresos medio adultos) *100. La brecha negativa indica que el ingreso o los años de escolaridad son inferiores en el caso de los adultos mayores.

En síntesis, al analizar los estratos sociales según el ciclo de vida de las personas empleadas remuneradas bajo la metodología propuesta, se observa que los jóvenes y las personas mayores experimentan más obstáculos para acceder a niveles de ingresos más altos, incluso en aquellos casos de igualdad de nivel de escolaridad, por lo que se ubican con mayor tendencia que sus pares adultos en los estratos más bajos. Estos resultados reafirman la importancia de formular políticas públicas que busquen mejorar la calidad de los empleos a los que acceden los jóvenes y las personas mayores, sobre todo en el contexto actual de la región en el que se observa un envejecimiento de la población.

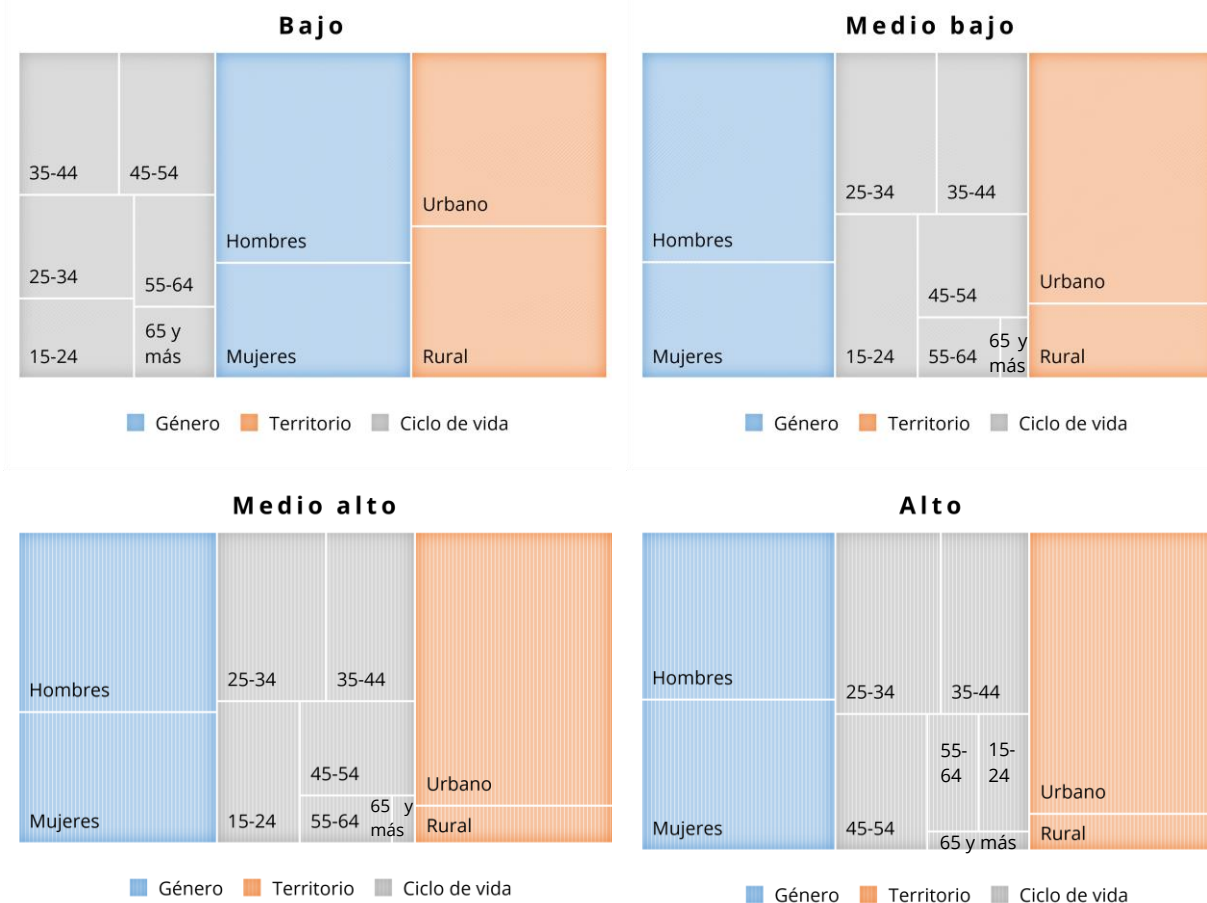
E. Composición general de los estratos

A la luz de las dimensiones analizadas en las secciones anteriores, a continuación, se sintetiza brevemente la composición general de cada uno de los estratos sociales. En el gráfico III.10 se muestra esta composición de los promedios de la subregión.

Gráfico III.10

Subregión norte de América Latina y el Caribe (seis países): composición de los estratos sociales según dimensión de género, territorio y ciclo de vida, circa 2017^a

(En porcentajes)



Fuente: Elaboración propia sobre la base de tabulaciones especiales de las encuestas de empleo.

^a Género y ciclo de vida: promedio simple (seis países): Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Panamá y México. Territorio (cinco países) Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Panamá y México.

Estrato bajo

Como se ha señalado, el estrato bajo registra los niveles de capital económico y cultural más bajos. En términos de su composición es el más numeroso en todos los países. Agrupa a las ocupaciones de menor calificación y con menores retribuciones, pero también a ocupaciones cuya precariedad laboral es mayor. Así es como diferentes ocupaciones por cuenta propia se ubican en este estrato, aunque sus pares con un trabajo de mayor formalidad se ubiquen en estratos superiores.

En el estrato bajo seis de cada diez ocupados son hombres; este es el estrato con la mayor proporción masculina y con la mayor cantidad de personas de áreas rurales: cerca de la mitad de los ocupados que pertenecen al estrato bajo radican en el espacio rural. Las actividades agrícolas, pesqueras y forestales siguen siendo cardinales en el espacio rural, pero también son las que enfrentan los mayores retos en toda la estructura social, sobre todo cuando se trata de trabajos subordinados o por cuenta propia. En cuanto al ciclo de vida resalta que sea el estrato con mayor proporción de personas mayores.

Estrato medio bajo

El estrato medio bajo también es uno de los más nutridos a nivel regional, aunque como se pudo observar, Panamá es una excepción. El estrato medio bajo tiene cercanía con el estrato bajo en términos del capital económico. Muchas de las ocupaciones en este estrato tienen niveles de remuneración cercanos a grupos ocupacionales del estrato bajo.

Tradicionalmente se podría considerar que este estrato corresponde a una clase media en un sentido amplio, sin embargo, desde esta propuesta resulta relevante que coyunturalmente la ubicación de algunas ocupaciones puede estar en una posición inferior. Al igual que en el estrato bajo, este es un estrato predominantemente masculino (64,4% son hombres). Aunque agrupa una proporción menor de ocupados en el espacio rural, uno de cada cinco ocupados en el estrato reside en este espacio. Por otro lado, el estrato medio bajo tiene la mayor proporción de jóvenes (de 15 a 24 años) ocupados.

Estrato medio alto

El estrato medio alto es el menos numeroso a nivel regional. Desde esta metodología aplicada a los países de la subregión, es el estrato con menos grupos ocupacionales. A diferencia de la cercanía observada entre el estrato bajo y medio bajo este grupo es más lejano al estrato alto en términos de capital económico. En este estrato se ubica un mayor porcentaje de mujeres (42,2%), como se asentó en la sección anterior hay una mayor proporción de mujeres en los estratos medio alto y alto lo que sugiere que entre más formación logren las mujeres tienen mayores oportunidades de inserción en el mercado laboral, aunque esto no se corresponde con las remuneraciones percibidas, en las que hay una brecha con sus pares masculinos. El estrato medio alto es un estrato predominantemente urbano, solo el 12% de sus ocupados se ubica en zonas rurales. Por otro lado, es uno de los estratos con menor proporción de personas adultas mayores, apenas 1,8%.

Estrato alto

El estrato alto agrupa la segunda proporción más baja de población ocupada en la estructura social. Como era de esperarse es el que tiene una dispersión más alta de los ingresos. En este estrato predomina el grupo ocupacional de los profesionistas y técnicos, quienes cuentan con los mayores logros educativos, pero no necesariamente con las mejores remuneraciones (si no son empleadores).

Los directivos y gerentes empleadores de mayor tamaño son los mejor posicionados de toda la estructura social, aunque en realidad son un grupo minoritario. El estrato alto, al igual que el medio alto, es un estrato urbano, pues prácticamente nueve de cada diez personas ocupadas de este estrato viven en zonas urbanas. Es el estrato que tiene una menor proporción de jóvenes de entre 15 y 24 años, y el segundo con menos participación de personas mayores.

Capítulo IV

Reflexiones finales

La presente investigación se centró en el diseño y aplicación de una metodología multidimensional para analizar el fenómeno de la estratificación social en la subregión norte de América Latina y el Caribe. Los resultados obtenidos revelan la presencia de sociedades cuya población ocupada se ubica en mayor medida en la parte más baja de la distribución de recursos socialmente valiosos, mientras una minoría goza de una posición aventajada.

Dicha distribución se caracteriza por tener claros patrones de desigualdad en relación con los ejes estructurantes de la desigualdad, lo que comprueba la persistencia de este fenómeno en la subregión y enfatiza la importancia de canalizar los esfuerzos para reducir su magnitud y así acercarse a un modelo de desarrollo sostenible e igualador para cumplir con los compromisos de la Agenda 2030. Esta sección planteará algunas reflexiones en torno a la metodología utilizada, los resultados obtenidos y futuras líneas de investigación que se consideran necesarias de desarrollar.

A. Metodología: importancia de la disponibilidad de datos para la desagregación de los grupos

La metodología propuesta adoptó una posición teórica cercana a Bourdieu en la medida en que la pertenencia a determinados estratos sociales depende de la posesión de capital económico, en términos de ingreso laboral, y capital cultural institucionalizado, medido como nivel de escolaridad, de cada individuo. De igual manera, se recupera la noción weberiana de estatus social reflejada en las valoraciones otorgadas a las diferentes ocupaciones en las que se desempeña la población que se dedica a actividades remuneradas. Con base en este concepto, la metodología multidimensional de la estratificación social consideró no solo la clasificación de ocupaciones propuesta por el esquema EGP, sino que adicionalmente se utilizó información respecto al capital económico y cultural de cada individuo, lo que dio como resultado cuatro grandes estratos sociales: bajo, medio bajo, medio alto y alto.

En la adaptación del esquema EGP a la realidad de la población ocupada de la región, si bien el esquema original agrupa a las personas en las ocupaciones independientemente de su tipo de inserción al trabajo —asalariado o cuenta propia—, la metodología propuesta separa esta agregación debido a que en los países analizados ambos tipos de trabajo poseen características significativamente diferentes, que pueden incidir en aspectos tales como la remuneración así como también respecto al acceso a la protección y seguridad social.

A pesar de que los datos no permitieron indagar este último aspecto, sí revelaron las diferencias en cuanto al capital económico asociado, así como también con relación a la escolaridad de las personas. Los datos mostraron que, si bien el tipo de calificación de cada trabajo se relaciona con la remuneración percibida, el tipo de inserción laboral afecta la distribución de un mismo tipo de ocupación en la estructura social. De igual forma, los trabajadores con menor formación se encuentran más propensos a emplearse de forma independiente y, por ende, acceder a empleos más precarios.

De este modo, los resultados obtenidos destacan y afirman la importancia de estas categorías al analizar los países de la región tanto para explicitar sus diferencias como para que las políticas públicas orientadas a disminuir la desigualdad y aumentar el acceso a la protección social puedan identificar estas brechas y la población asociada fácilmente.

La principal limitante metodológica de la investigación tiene que ver con los datos de los ingresos monetarios laborales y de la estructura de la propiedad de activos. La calidad de los datos, la heterogeneidad y representatividad de las encuestas, y los tamaños muestrales utilizados en el análisis no permitieron una alta desagregación de los datos.

Por ejemplo, si bien es central analizar la interacción entre los diferentes ejes estructurantes de la desigualdad, para poder identificar los grupos que se encuentran más desaventajados en la sociedad y orientar las políticas públicas hacia ellos en respuesta a la necesidad planteada por la Agenda 2030 de no dejar a nadie atrás, la calidad de los datos no lo permitió. Esta limitación ilumina la necesidad que tienen los países de trabajar en la disponibilidad de este tipo de información en el marco de los compromisos internacionales a los que se encuentran adscritos, así como también por el imperativo ético de prestar mayor atención a quienes más la requieren.

B. Resultados: vulnerabilidad y desigualdad

En relación con los resultados obtenidos, lo primero que destaca es la mayor proporción de población ocupada en los estratos bajo y medio bajo con menores años de escolaridad y nivel de ingresos en los países analizados. Los límites entre ambos estratos son relativamente difusos, lo que revela la existencia de significativas deficiencias en el nivel educativo de la población en edad de trabajar, así como también una precariedad salarial que deja a un alto porcentaje de la población en una situación de vulnerabilidad en cuanto al ejercicio de sus derechos y menores niveles de bienestar. Apenas una minoría cuenta con educación secundaria completa o un nivel superior junto con remuneraciones altas, lo que confirma la persistencia de la desigualdad en la región y de la heterogeneidad estructural que la caracteriza (CEPAL, 2015).

En segundo lugar, al considerar las ocupaciones que pertenecen a los estratos más altos, se observa que estos no están compuestos solamente por directores, grandes empleadores y profesionales, sino que también incorporan a técnicos y profesionales de nivel medio. Este resultado es de suma importancia puesto que afirma la relevancia de la educación técnica-profesional como una alternativa a la educación universitaria para acceder a empleos asociados a buenos niveles salariales. Ello reafirma la importancia de ahondar en la investigación sobre la educación técnica como una herramienta para alcanzar mayores niveles de igualdad, como un modo de expandir y democratizar la educación superior (Sevilla, 2017).

Dicha desigualdad se exagera al desagregar los datos según el sexo, territorialidad y edad de la población, revelando cómo una misma categoría agrupa realidades diferentes. Al considerar las variables mencionadas al interior de cada uno de los estratos identificados, se pudo observar, en una primera instancia, una persistente y transversal desigualdad de ingresos a favor de los hombres, aun cuando en muchos casos las mujeres gozan de un mayor promedio de años de escolaridad.

Las mujeres no solo deben sortear mayores dificultades para ingresar al mercado laboral, reflejado en su mayor presencia en los datos de población que se dedica a quehaceres domésticos y labores de cuidado —nueve de cada diez personas inactivas que se dedican a quehaceres domésticos y de cuidado son mujeres— sino que, además, las mujeres que lo logran reciben remuneraciones más bajas a pesar de tener niveles de calificación más altos, fenómeno observado en estudios anteriores realizados en la región (CEPAL, 2017b).

Adicionalmente, los datos obtenidos con la metodología propuesta muestran que las mujeres ubicadas en los estratos más bajos experimentan una doble desigualdad, tanto en términos económicos como educativos, lo que reafirma la persistencia de mecanismos que dificultan que las mujeres que poseen menos recursos logren alcanzar una condición de autonomía.

Esta desigualdad se experimenta tanto al interior de las ocupaciones como entre estas, es decir, las mujeres reciben en promedio salarios más bajos que los hombres categorizados en su misma ocupación y, adicionalmente, tienen una mayor representación en ocupaciones que tienen remuneraciones más bajas, dando cuenta de una discriminación salarial. Estos resultados enfatizan y recuerdan los planteamientos de la CEPAL acerca de la necesidad de considerar la igualdad de género y la autonomía (física, económica y política) de las mujeres como eje central del desarrollo con igualdad.

De este modo, se recomienda elaborar políticas públicas y marcos normativos orientados a eliminar la desigualdad que sufren las mujeres en este ámbito, para de esta manera alcanzar un desarrollo sostenible que beneficie a las personas de ambos sexos por igual, así como la inclusión en los estudios de estratificación la condición de clase de este grupo.

De igual forma, los datos obtenidos en relación con los estratos según el territorio confirman que también esta variable conforma una dimensión que estructura las desigualdades sociales y tiene importantes repercusiones en el modo en que se distribuyen las oportunidades de bienestar (CEPAL 2010, 2016). La población ocupada que reside en zonas rurales se encuentra en una situación de doble desigualdad en cuanto a que experimenta brechas tanto en relación con el capital económico como cultural.

Al interior de cada uno de los estratos sociales analizados, la población rural padece de menores niveles de educación y de ingresos respecto a la población urbana. Ello deja entrever la necesidad de mejorar el acceso y la calidad de la educación entregada a dicha población como también investigar en profundidad los mecanismos de discriminación o desigualdad que llevan a que sus salarios sean más bajos en comparación con quienes residen en las zonas urbanas, inclusive cuando se trata de ocupaciones más cercanas al sector rural, como lo son los trabajos agrícolas, agropecuario, forestales y pesqueros. Los resultados confirman las recomendaciones sobre la necesidad de considerar esta variable en el diseño, implementación y evaluación de políticas públicas para así reducir las brechas que existen entre los territorios (CEPAL, 2010).

La distribución de la población ocupada en los estratos sociales de acuerdo con la metodología propuesta también confirma la relevancia de considerar la edad dado su carácter determinante en la distribución del bienestar y de bienes valorados socialmente. Existe un sesgo a favor de la población adulta en cuanto a su posesión de capital económico y cultural que lleva a que se ubiquen en mayor medida en los estratos más altos en comparación con la población joven y con quienes tienen 65 años o más.

Adicionalmente, dicha desigualdad se repite al interior de cada uno de los estratos, confirmando una inserción laboral más precaria por parte de los jóvenes y una vulnerabilidad de las personas mayores de 65 años de estratos bajos que deben permanecer en el mercado del trabajo con ingresos bajos a pesar de su avanzada edad. Todo ello reitera la importancia de elaborar políticas públicas que estén orientadas a las necesidades específicas de cada grupo poblacional de acuerdo con el ciclo de vida.

Finalmente, la aplicación de la metodología propuesta ilumina un conjunto de desafíos que se pueden traducir en futuras líneas de investigación, algunas de las que ya han sido señaladas en el documento. Una de las temáticas que se debe abordar en estudios ulteriores es la estratificación de la población que se dedica a actividades no remuneradas. Tradicionalmente, las teorías y metodologías de la estratificación y clases sociales se han centrado en la reproducción de la sociedad desde la perspectiva de la producción, es decir, de las relaciones laborales. Este acercamiento carece de una visión holística de la sociedad y su reproducción puesto que no considera la población desocupada, que cumple igualmente un papel fundamental en la reproducción de la sociedad (Battacharya, 2017).

Para comprender la estratificación y reproducción de la sociedad no basta con analizar los procesos de producción económicos, sino que es necesario comprender también aquellos procesos de producción social, que van desde la crianza y el cuidado de menores y mayores hasta la alimentación y transmisión de pautas culturales. En otras palabras, es central incluir en el análisis de la estratificación aquel sector de la población que no está incorporado en el mercado laboral a través de ocupaciones remuneradas, así como también a las personas que derivan sus ingresos de fuentes distintas al empleo como la propiedad de activos.

Bibliografía

- Acker, Joan (2006), "Inequality regimes", *Gender and Society*, 20(4), págs. 441-464.
- Anthias, Floya (2001), "The material and the symbolic in theorizing social stratification: issues of gender, ethnicity and class", *British Journal of Sociology*, vol. 52, issue N° 3, págs. 367-390, septiembre.
- Araujo, Kathya y Danilo Martuccelli (2011), "Positional inconsistency: a new concept in social stratification", *CEPAL Review*, N° 103, págs. 153-165.
- Atria, Raúl (2004), "Estructura ocupacional, estructura social y clases sociales", *serie Políticas Sociales* (96), Santiago, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- Banco Mundial, "Base de datos del Programa de Comparación Internacional" [en línea] <https://datos.bancomundial.org/indicador/PA.NUS.PRVT.PP>.
- Baño, Rodrigo (1993), "Estructura socioeconómica y comportamiento colectivo", *Revista de la CEPAL*, págs. 181-199.
- Battacharya, Tithi (ed.) (2017), *Social Reproduction Theory. Remapping Class, Recentring Oppression*, London, Pluto Press.
- Beck, Ulrich (1998), *La sociedad del riesgo. Hacia una nueva modernidad*, Barcelona, Paidós.
- Bourdieu, Pierre (1986), "The forms of capital", *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education*, John G. Richardson (ed.), Connecticut, Greenwood Press.
- _____(1984), *Distinction: A Social Critique of the Judgement of Taste*, translated by Richard Nice, London, Routledge & Kegan Paul.
- _____(1977), *Outline of a Theory of Practice*, translated by Richard Nice, Cambridge, Cambridge University Press.
- Budlender, Debbie (2008), The statistical evidence on care and non-care work across six countries, *Gender and Development Programme Paper*, N° 4, United Nations Research Institute for Social Development (UNRISD), diciembre.
- Cardoso, Fernando Henrique y José Luis Reyna (1966), *Industrialización, estructura ocupacional y estratificación social en América Latina*, Santiago, ILPES, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe) (2018), La ineficiencia de la desigualdad, *Trigésimo séptimo período de sesiones de la CEPAL*, La Habana, mayo.

- _____(2017a), *Panorama Social de América Latina y el Caribe 2017*, Santiago Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- _____(2017b), *El mercado laboral en la subregión de Centroamérica y la República Dominicana: realidades y retos de la inserción laboral desde una perspectiva de género*, México, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- _____(2016), *La matriz de desigualdad social en América Latina*, Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- _____(2015), *Panorama Social de América Latina y el Caribe 2015*, Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- _____(2011), *Panorama Social de América Latina y el Caribe 2010*, Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- _____(2010), *La hora de la igualdad: brechas por cerrar, caminos por abrir*, Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- _____(2000), *Panorama Social de América Latina 1999-2000*, Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- Chetty, Raj y otros (2018), *Race and Economic Opportunity in the United States: An Intergenerational Perspective*, Massachusetts, NBR Working Paper Series.
- Del Castillo Negrete, Miguel y Carlos J. McCadden (2015), *La clase media en México*, México, Senado de la República, LXIII Legislatura.
- Díaz, Guillermo (2012), "Social stratification and mobility in Guatemala", *CEPAL Review*, N° 107, págs. 31-48.
- Epstein, Hernán y Salvador Marconi (2016), Paridades de poder adquisitivo para América Latina y el Caribe, 2005-2013: métodos y resultados, *Revista de la CEPAL*, N° 119.
- Erikson, Robert, John H. Goldthorpe y Lucienne Portocarero (1979), Intergenerational class mobility in three western European societies: England, France and Sweden, *The British Journal of Sociology*, 30(4), págs. 415-444.
- Fajnzylber, Fernando (1990), "Industrialización en América Latina: "de la caja negra" al "casillero vacío": comparación de patrones contemporáneos de industrialización", *Cuadernos de la CEPAL*, Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- Faletto, Enzo (1993), "Formación histórica de la estratificación social en América Latina", *Revista de la CEPAL*, págs. 163-179, Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- Ferreira, Francisco H. y otros (2013), *La movilidad económica y el crecimiento de la clase media en América Latina*, Washington, D.C., Banco Mundial.
- Filgueira, Carlos (1975), "Proyecto sobre estratificación y movilidad social en América Latina; cuadros Básicos N° 1: Argentina", CEPAL-UNICEF, borrador.
- Filgueira, Carlos y Cario Geneletti (1981), "Estratificación y movilidad ocupacional en América Latina", *Cuadernos de la CEPAL*, Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- Franco, Rolando, Martín Hopenhayn y Arturo León (2010), *Las clases medias en América Latina: retrospectiva y nuevas tendencias*, México, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL)/Secretaría General Iberoamericana (SEGIB), Siglo XXI Editores.
- Franco, Rolando, Arturo León y Raúl Atria (2007), *Estratificación y movilidad social en América Latina. Transformaciones estructurales en un cuarto de siglo*, págs. 339-385, Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).

- Frank, Andre Gunder (1967), "El desarrollo del subdesarrollo", *El nuevo rostro del capitalismo. Monthly Review Selecciones en castellano*, N° 4, págs. 144-157.
- Gasparini, Leonardo y Leopoldo Tornarolli (2009), "Labor informality in Latin America and the Caribbean: Patterns and trends from household survey microdata", *Desarrollo y Sociedad*, primer semestre de 2009, págs. 13-80.
- Giddens, Anthony y otros (2016), *Introduction to sociology*, New York, London, W. W. Norton y Company, Inc.
- Goldthorpe, John 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*, N° 137, págs. 43-58, enero-marzo.
- Goldthorpe, John H. y Abigail McKnight (2004), "The economic basis of social class, *CASE paper*, N° 80, LSE.
- Griswold, Alison (2014), "The american concept of "prestige" has barely changed in 37 years", *The Slate Group* [en línea] <https://slate.com/business/2014/09/most-prestigious-jobs-in-america-the-short-list-has-barely-changed-in-37-years.html>.
- Grusky, David B. y Manwai C. Ku (2008), "Introduction", *Social Stratification. Class, race and gender in sociological perspective*, David Grusky (ed.), págs. 2-30, Colorado, Westview Press.
- Hauser, Robert M. y John Robert Warren (2008), "Socioeconomic indexes for occupations. A review, update, and critique", *Social Stratification. Class, Race and Gender in Sociological Perspective*, David Grusky (ed.), Colorado, Westview Press.
- Jenkins, Richard (1992), *Pierre Bourdieu. Key Sociologists*, London and New York, Routledge, Taylor and Francis Group.
- Klein, Emilio y Víctor Tokman (2000), "La estratificación social bajo tensión en la era de la globalización", *Revista de la CEPAL*, N° 72, págs. 7-30, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- León, Arturo, Ernesto Espíndola y Camilo Sémbler (2010), *Clases medias en América Latina: una visión de sus cambios en las dos últimas décadas*, *Las clases medias en América Latina*, Rolando Franco, Martín Hopenhayn y Arturo León, Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL)-Siglo Veintiuno Editores.
- León, Arturo y Javier Martínez (2001), "La estratificación social chilena hacia finales del siglo XX", *serie Políticas Sociales*, N° 52, Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- Levine, Rhonda (ed.) (2006), "Social Class and Stratification: Class Statements and Theoretical Debates" [en línea] <https://ebookcentral.proquest.com/lib/eclac-ebooks/detail.action?docID=1354837>, Rowman & Littlefield Publishers, ProQuest Ebook Central.
- López-Calva, Luis Felipe y otros (2014), "Clases medias y vulnerabilidad a la pobreza. Reflexiones desde América Latina", *El trimestre económico*, LXXXI (322), págs. 281-307.
- Marini, Ruy (1968), *Subdesarrollo y revolución en América Latina*, México, Siglo XXI.
- Marx, Karl (1847), *Manifiesto del partido comunista*.
- Medina Echavarría, José (1973), "Aspectos sociales del desarrollo económico", *Primera edición de la serie conmemorativa del XXV aniversario de la CEPAL*, Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), febrero.
- Pakulski, J. y M. Waters (1996), "The death of class", *Youth and Class. Enduring inequality in the United Kingdom, Australia and New Zealand*, France y Roberts (eds.) (2017), London Sage.

- Pérez Sáinz, Juan Pablo y otros (2003), “El orden social ante la globalización. Procesos estratificadores en Centroamérica durante los años noventa”, *serie Políticas Sociales*, N° 80, Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- Piketty, Thomas (2014), *El capital en el siglo XXI*, México, D.F., Fondo de Cultura Económica.
- Portes, Alejandro y Kelly Hoffman (2003), Las estructuras de clase en América Latina: composición y cambios durante la época neoliberal, *serie Políticas Sociales*, N° 68, Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- Ricardi, César Augusto (2017), *Análisis de la movilidad social intergeneracional en perspectiva comparada entre Chile y México*, Buenos Aires, CLACSO.
- Romero, Wilson y Ana Patricia Orantes, Samuel Zapil (colab.) (2018), *Estudio sobre racismo, discriminación y brechas de desigualdad en Guatemala*, Ciudad de México, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- Rothman, Robert A. (2005), *Inequality and Stratification. Race, Class, and Gender*, London, Routledge.
- Savage, Mike (2005), “Class and stratification: Current problems and revival prospects”, *The SAGE Handbook of Sociology*, Craig Calhoun, Chris Rojek y Bryan Turner (eds.), London, SAGE.
- Sémblér, Camilo (2006), “Estratificación social y clases sociales. Una revisión analítica de los sectores medios”, *serie Políticas Sociales*, N° 125, Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- Sevilla, María Paola (2017), “Panorama de la educación técnica profesional en América Latina y el Caribe”, *serie Políticas Sociales*, N° 222, Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- Solís, Patricio (2018), “Barreras estructurales a la movilidad social intergeneracional en México. Un enfoque multidimensional”, *serie Estudios y Perspectivas*, N° 176, Ciudad de México, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- Solís, Patricio y Marcelo Boado (2016), *Y sin embargo se mueve...Estratificación social y movilidad intergeneracional de clase en América Latina*, México, El Colegio de México-Centro de Estudios Espinosa Yglesias.
- Solís, Patricio y Gabriela Benza (2013), “Clases sociales, pobreza y desigualdad durante los años de alternancia presidencial”, presentación Las desigualdades y el progreso en México, El Colegio de México/INEGI.
- Torche, Florencia y Guillermo Wormald (2004), “Chile, entre la adscripción y el logro”, *Estratificación y movilidad social en América Latina. Transformaciones estructurales en un cuarto de siglo*, Rolando Franco, Arturo León y Raúl Atria, págs. 339-385, Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- UNRISD (United Nations Research Institute For Social Development) (2010), Why care matters for social development, *UNRISD Research and Policy Brief*, N° 9.
- Weber, Max (2008), “Class, status, party”, David Grusky (ed.), *Social stratification. Class, race and gender in sociological perspective*, Colorado, Westview Press.
- _____(2002), *Economía y sociedad*, primera edición 1992, España, Fondo de Cultura Económica.
- Weller, Jürgen (2011), “Panorama de las condiciones de trabajo en América Latina”, *Nueva Sociedad*, N°232, ISSN: 0251-3552.
- _____(2004), “El empleo terciario en América Latina: entre la modernidad y la sobrevivencia”, *Revista de la CEPAL*, N° 84, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- Wright, Erik (2005), *Approaches to class analysis*, Cambridge, Cambridge University Press.
- _____(1985), *Classes*, Thetford, Norfolk, The Thetfor Press Ltd.

Anexos

Anexo A1

Disponibilidad de información de las encuestas utilizadas en el análisis

Cuadro A1.1
Disponibilidad de información de las encuestas utilizadas en el análisis

País	Encuesta	Microdatos públicos	Otra fuente utilizada	Página web	Periodicidad	Últimos datos disponibles y utilizados
Costa Rica	Encuesta Continua de Empleo (ECE)	Sí		http://sistemas.inec.cr/pad4/index.php/catalog	Trimestral	IV Trimestre 2017
El Salvador	Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples (EHPM)	No	Encuesta procesada por BADEOGH CEPAL	http://informes.digestyc.gob.sv/nada/index.php/catalog/3/datos_dictionary	Anual	2016
Guatemala	Encuesta Nacional de Empleos e Ingresos (ENEI)	Sí		https://www.ine.gob.gt/index.php/encuestas/empleo-e-ingresos	Dos veces por año	Junio 2017
Honduras	Encuesta Permanente de Hogares de Propósitos Múltiples (EHPM)	No	Procesamiento en línea REDATAM	http://170.238.108.227/binhnd/RpWebEngine.exe/Portal	Anual	2017
México	Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE)	Sí		http://www.beta.inegi.org.mx/proyectos/enchogares/regulares/enoe/	Trimestral	I Trimestre 2018
Nicaragua	Encuesta Continua de Hogares (ECH)	Sí		http://www.inide.gob.ni/	Trimestral	IV Trimestre 2012
Panamá	Encuesta de Mercado Laboral (EML)	No	BADEOGH CEPAL	https://www.contraloria.gob.pa/inec/Publicaciones/Subcategorias.aspx?ID_SUBCATEGORIA=38&ID_IDIOMA=1	Dos veces por año	Agosto 2016
República Dominicana	Encuesta Nacional Continua de Fuerza de Trabajo (ENCFT)	No	Procesamiento en línea REDATAM	http://app.bancentral.gov.do/cgibin/RpWebEngine.exe/PortalAction?&MODE=MAIN&BASE=ENFTNMM&MAIN=WebServerMain.inl	Dos veces por año	2015

Fuente: Elaboración propia.

Anexo A2

Identificador de grupos utilizados en el esquema de estratificación

Cuadro A2.1
Identificador de grupos utilizados en el esquema de estratificación

Grupo ocupacional CIUO (1 dígito)	Categoría ocupacional	ID
(1) Directivos y gerentes	Empleadores de mayor tamaño	DIR_E_G
	Empleadores de menor tamaño	DIR_E_P
	Asalariados	DIR_A
	Por cuenta propia	DIR_CP
(2) Profesionales, científicos e intelectuales	Empleadores de mayor tamaño	PROF_E_G
	Empleadores de menor tamaño	PROF_E_P
	Asalariados	PROF_A
	Por cuenta propia	PROF_CP
(3) Técnicos y profesionales de nivel medio	Empleadores de mayor tamaño	TEC_E_G
	Empleadores de menor tamaño	TEC_E_P
	Asalariados	TEC_A
	Por cuenta propia	TEC_CP
(4) Personal de apoyo administrativo	Empleadores de mayor tamaño	ADM_E_G
	Empleadores de menor tamaño	ADM_E_P
	Asalariados	ADM_A
	Por cuenta propia	ADM_CP
(5) Trabajadores de los servicios y vendedores de comercios y mercados	Asalariados	SERV_A
	Empleadores de mayor tamaño	SERV_E_G
	Por cuenta propia	SERV_E_P
	Empleadores de menor tamaño	SERV_CP
(7) Oficiales, operarios y artesanos de artes mecánicas y de otros oficios	Empleadores de mayor tamaño	OFI_E_G
	Empleadores de menor tamaño	OFI_E_P
	Asalariados	OFI_A
	Por cuenta propia	OFI_CP
(8) Operadores de instalaciones y máquinas y ensambladores	Empleadores de mayor tamaño	OPER_E_G
	Empleadores de menor tamaño	OPER_E_P
	Asalariados	OPER_A
	Por cuenta propia	OPER_CP
(9) Ocupaciones elementales	Empleadores de mayor tamaño	ELEM_E_G
	Empleadores de menor tamaño	ELEM_E_P
	Asalariados	ELEM_E_A
	Por cuenta propia	ELEM_E_CP
(6) Agricultores y trabajadores calificados agropecuarios, forestales y pesqueros	Asalariados	AGR_A
	Por cuenta propia	AGR_CP
	Empleadores de mayor tamaño	AGR_E_G
(6) Agricultores y trabajadores calificados agropecuarios, forestales y pesqueros	Empleadores de menor tamaño	AGR_E_P

Fuente: Elaboración propia.

Anexo A3 Clasificación de ocupaciones

Cuadro A3.1

Clasificación Internacional Uniforme de Ocupaciones (CIUO-08)

Grupo ocupacional (1 dígito)	
1	Directores y gerentes
2	Profesionales, científicos e intelectuales
3	Técnicos y profesionales de nivel medio
4	Personal de apoyo administrativo
5	Trabajadores de los servicios y vendedores de comercio y mercados
6	Agricultores y trabajadores calificados agropecuarios, forestales y pesqueros
7	Oficiales, operarios y artesanos de artes mecánicas y otros oficios
8	Operadores de instalaciones, máquinas y ensambladores
9	Ocupaciones elementales

Fuente: Organización Internacional del Trabajo (OIT), "Clasificación Internacional Uniforme de Ocupaciones", 2008 [en línea] <https://www.ilo.org/public/spanish/bureau/stat/isco/isco08/index.htm>.

Cuadro A3.2

México: Sistema Nacional de Clasificación de Ocupaciones, SINCO y CIUO

Id	Grupo ocupacional (1 dígito) SINCO	Grupo ocupacional (1 dígito) CIUO
1	Profesores técnicos y trabajadores del arte	Profesionales, científicos e intelectuales
2	Trabajadores de la educación	Técnicos y profesionales de nivel medio
3	Funcionarios y directivos	Directores y gerentes
4	Oficinistas	Personal de apoyo administrativo
5	Trabajadores industriales, artesanos y ayudantes	Oficiales, operarios y artesanos de artes mecánicas y otros oficios
6	Comerciantes	Trabajadores de los servicios y vendedores de comercio y mercados
7	Operadores de transporte	Operadores de instalaciones, máquinas y ensambladores
8	Trabajadores en servicios personales"	Ocupaciones elementales
9	Trabajadores en protección y vigilancia	Ocupaciones elementales
10	Trabajadores agropecuarios	Agricultores y trabajadores calificados agropecuarios, forestales y pesqueros

Fuente: Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), *Sistema Nacional de Clasificación de Ocupaciones 2011* (SINCO), 2011.

Anexo A4

Rangos de ingreso utilizados para caracterizar a los grupos ocupacionales de cada estrato

Cuadro A4.1
Rangos de ingreso
(En dólares PPA)

	Costa Rica	El Salvador	Guatemala
Alto	Ingreso laboral >=1 933	Ingreso >=1295	Ingreso >=1 717
Medio alto	Ingreso >=1 077 Ingreso <1 933	Ingreso >=921 Ingreso <1 295	Ingreso >=925 Ingreso <1 717
Medio bajo	Ingreso >=857 Ingreso <1 077	Ingreso >=528 Ingreso <921	Ingreso >=509 Ingreso <925
Bajo	Ingreso <857	Ingreso <528	Ingreso <509
	Honduras	Panamá	México
Alto	Ingreso >=1 081	Ingreso >=2565	Ingreso >=1 420
Medio alto	Ingreso >=614 ingreso <1 081	Ingreso >=1 752 ingreso <2 565	Ingreso >=894 Ingreso <1 420
Medio bajo	Ingreso >=332 ingreso <614	Ingreso >=2 565 ingreso <1 752	Ingreso >=581 Ingreso <894
Bajo	Ingreso <332	Ingreso <1 089	Ingreso <581

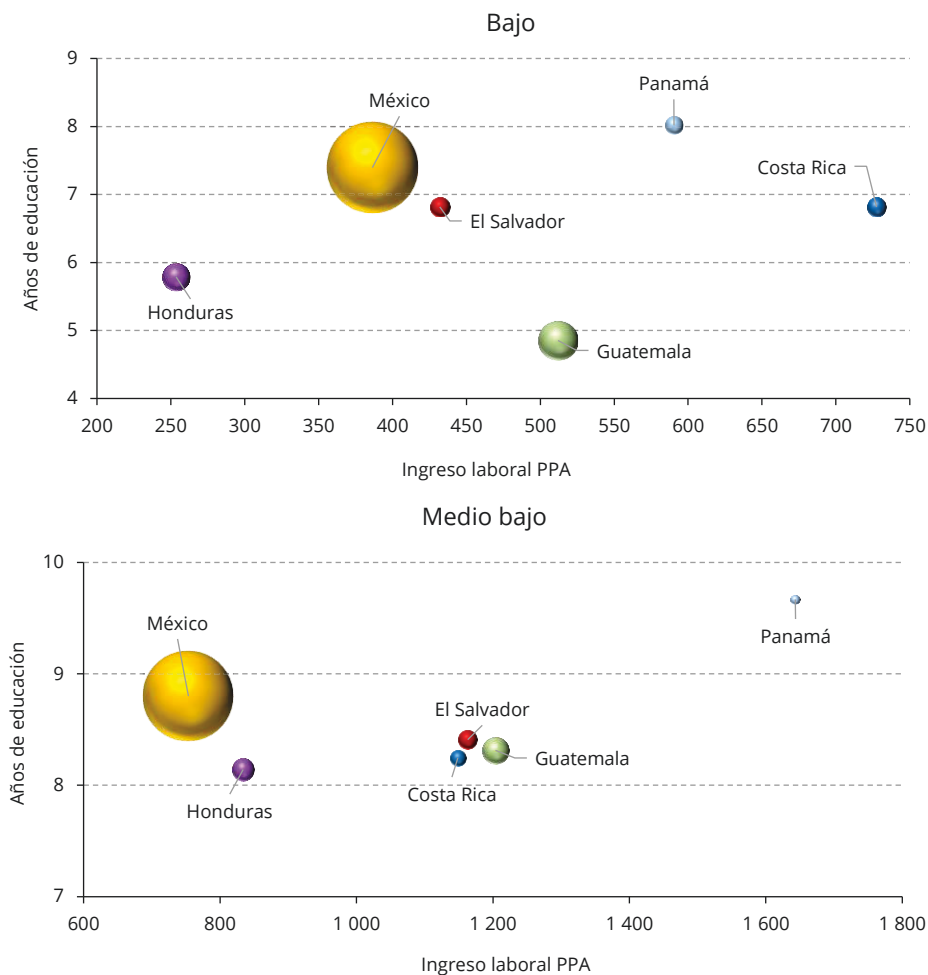
Fuente: Elaboración propia.

Anexo A5 Gráficos y cuadros adicionales

Gráfico A5.1

Subregión norte de América Latina y el Caribe (seis países): años de educación e ingreso laboral mensual promedios del estrato bajo y medio bajo, circa 2017

(En años y dólares PPA)



Fuente: Elaboración propia sobre la base de tabulaciones especiales de las encuestas de empleo.

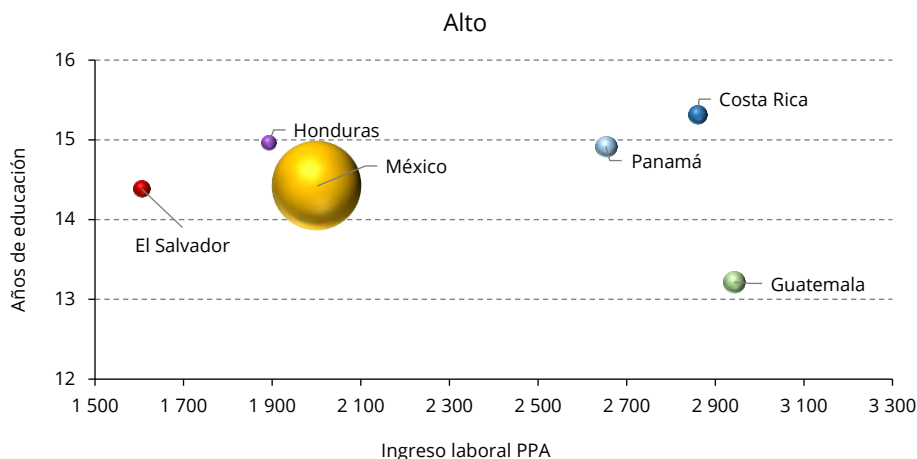
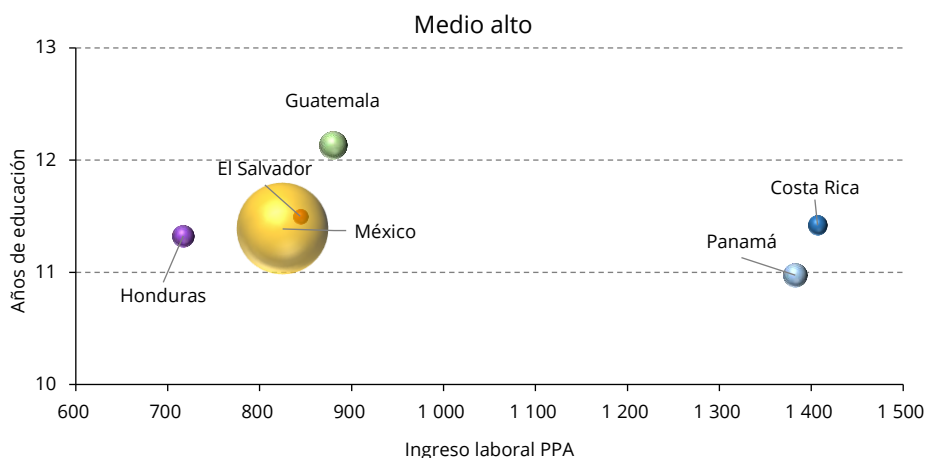
Notas: Los ingresos laborales se convirtieron a dólares PPA (paridad del poder adquisitivo) utilizando el factor de conversión PPA, consumo del sector privado de Banco Mundial. Debido a la falta de información disponible para el año más reciente, los factores son de 2016.

El tamaño del área del círculo indica tamaño de población.

Gráfico A5.2

Subregión norte de América Latina y el Caribe (seis países): años de educación e ingreso laboral mensual promedios del estrato bajo y medio bajo, circa 2017

(En años y dólares PPA)



Fuente: Elaboración propia sobre la base de tabulaciones especiales de las encuestas de empleo.

Notas: Los ingresos laborales se convirtieron a dólares PPA (paridad del poder adquisitivo) utilizando el factor de conversión PPA, consumo del sector privado de Banco Mundial. Debido a la falta de información disponible para el año más reciente, los factores son de 2016.

El tamaño del área del círculo indica tamaño de población.

Cuadro A5.1

Subregión norte de América Latina y el Caribe (seis países): estratos sociales de población ocupada según sexo por país, circa 2017

(En porcentajes)

	Bajo		Medio bajo		Medio alto		Alto	
	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres
Costa Rica	69	31	66,3	33,7	58	42	56,9	43,1
El Salvador	56	44	65,4	34,6	55	45	54,6	45,4
Guatemala	69	32	76,1	23,9	53	47	54,3	45,7
Honduras	72	28	54,7	45,3	54	46	47,5	52,5
México	59	40	72,5	27,5	51	49	54,8	45,2
Panamá	63	37	51,6	48,4	76	24	48,3	51,7

Fuente: Elaboración propia sobre la base de tabulaciones especiales de las encuestas de empleo.

Cuadro A5.2

Subregión Norte de América Latina y el Caribe (cinco países): estratos sociales de población ocupada según territorio por país, circa 2017

(En porcentajes)

	Bajo		Medio bajo		Medio alto		Alto	
	Urbano	Rural	Urbano	Rural	Urbano	Rural	Urbano	Rural
Costa Rica	62	38	78,8	21,2	87,2	12,8	87,9	12,1
El Salvador	54	46	75,3	24,7	89,7	10,3	88	12
Guatemala	43	57	70,5	29,5	86,4	13,6	82,6	17,4
México	54	56	80,4	19,6	93,5	6,5	93,9	6,1
Panamá	54	46	80,4	19,5	83,04	16,9	90,3	9,7

Fuente: Elaboración propia sobre la base de tabulaciones especiales de las encuestas de empleo.

Cuadro A5.3

Subregión Norte de América Latina y el Caribe (seis países): estratos sociales de población ocupada según edad por país, circa 2017

	Bajo					
	15-24	25-34	35-44	45-54	55-64	65 y más
Costa Rica	10,9	21,1	21,9	23,5	16,3	6,3
El Salvador	15,6	18,7	23,5	18,6	13,6	9,9
Guatemala	21,4	20,1	21	16,8	11,8	8,6
Honduras	23,4	20,4	20	15,5	11,3	9,2
México	12,5	18,2	22,8	22,3	14,9	9,3
Panamá	16	18	20,8	20,8	14	10,3
	Medio bajo					
	15-24	25-34	35-44	45-54	55-64	65 y más
Costa Rica	16,3	29,6	22,6	20,3	9	2
El Salvador	19,9	28,3	24,9	16,6	7,6	2,7
Guatemala	29	29	20	13	6	3
Honduras	21	25,7	23,1	14,2	10,1	5,9
México	21	25,8	23,9	18,4	8,4	2,9
Panamá	18	25	26	19	8	3
	Medio alto					
	15-24	25-34	35-44	45-54	55-64	65 y más
Costa Rica	19,3	30,9	24,5	12,6	7,6	4
El Salvador	20,4	31,8	21,2	16,5	7,4	2,7
Guatemala	28	33	20	10	7	2
Honduras	21,5	36,1	18,8	14,8	6	2,7
México	15,3	28,2	23,6	20,8	8,8	3
Panamá	14	26	25	21	11	3
	Alto					
	15-24	25-34	35-44	45-54	55-64	65 y más
Costa Rica	4,4	29,9	29,5	21,2	12,4	2,4
El Salvador	7,5	29,6	28,3	21,4	9,9	3,4
Guatemala	11	36	30	14	7	3
Honduras	10,1	30,8	23,6	22,1	8,4	5
México	9,3	31	26	20,2	9,8	3
Panamá	8	24	29	25	12	3

Fuente: Elaboración propia sobre la base de tabulaciones especiales de las encuestas de empleo.

En el presente documento se elabora una propuesta para la identificación y el análisis multidimensional de los estratos sociales en países seleccionados de la subregión norte de América Latina y el Caribe. Con base en una metodología centrada en la ocupación de las personas, se propone un enfoque multidimensional que considera tanto las ocupaciones como el nivel de ingresos y de escolaridad para ubicar a las personas en la escala social.

Al aplicar la metodología propuesta a los países de la subregión, se observa la presencia de sociedades cuya población ocupada se ubica en mayor medida en la parte más baja de la distribución de recursos socialmente valiosos, mientras una minoría goza de una posición aventajada. Adicionalmente, se confirma la presencia de estratos sociales caracterizados por tener claros patrones de inequidad con relación a los ejes estructurantes de la desigualdad —género, territorio y ciclo de vida— lo que comprueba la persistencia de este fenómeno en la subregión y enfatiza la importancia de canalizar los esfuerzos para reducir su magnitud y acercarse a un modelo de desarrollo sostenible con la finalidad de cumplir con los compromisos de la Agenda 2030.