



## **Estratificación ocupacional, desigualdad y pobreza**



## A. La estratificación ocupacional en América Latina

La estratificación ocupacional producida en América Latina en los años ochenta y noventa no ha favorecido una mayor movilidad social, ni tampoco una mejor distribución del ingreso. A fines del decenio de 1990 las ocupaciones muestran ingresos que permiten agruparlas en tres niveles relativamente homogéneos: superior, intermedio e inferior. El superior abarca a poco más del 9% de la fuerza de trabajo y tiene ingresos considerablemente más elevados, distanciándose con claridad de los otros dos niveles; el intermedio, cuya expansión era uno de los símbolos de la movilidad social ascendente en algunos países de la región, sólo reúne a un 14% de la población ocupada; y el inferior, compuesto por una amplia y heterogénea masa que representa tres cuartas partes de los ocupados, obtiene ingresos promedio que no alcanzan por sí solos para sacar de la pobreza a una familia típica latinoamericana. Por el carácter de las ocupaciones es posible distinguir en este último nivel a los trabajadores en el comercio, a los obreros, artesanos, operarios y conductores de quienes trabajan en los servicios personales y en faenas agrícolas.

### 1. LA ESTRUCTURA BÁSICA DE LA ESTRATIFICACIÓN OCUPACIONAL

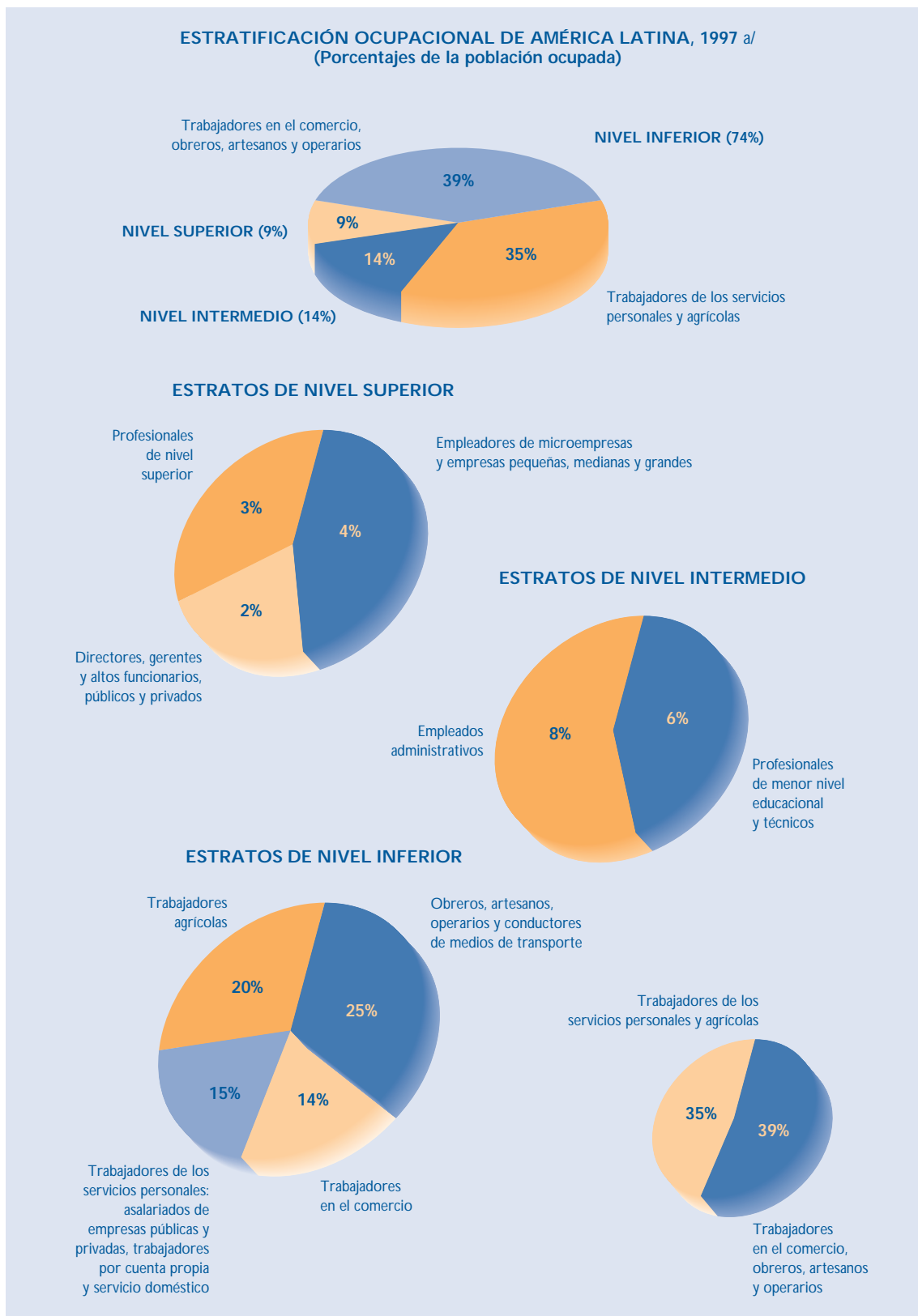
La estratificación ocupacional que muestra un estudio de ocho países de América Latina a fines de los años noventa,<sup>1</sup> pone de manifiesto que en la mayoría de los países existe una considerable desigualdad entre los ingresos de los distintos estratos, al extremo que en muchas ocupaciones éstos no permi-

ten, por sí solos, que un hogar típico supere el umbral mínimo necesario para evitar la pobreza.

La distribución de los ingresos del trabajo confirma la impresión ya señalada en otros estudios, en el sentido de que la estratificación ocupacional da origen a tres niveles —superior, intermedio e inferior— conformados por estratos ocupacionales con ingresos relativamente homogéneos (véase el gráfico II.1).

<sup>1</sup> Los países son Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, El Salvador, México, Panamá y Venezuela, que en conjunto abarcan el 73.5% de la población de la región.

Gráfico II.1



Fuente: CEPAL, sobre la base de tabulaciones especiales de las encuestas de hogares de los países.

a/ Promedio ponderado de las estructuras ocupacionales de ocho países (véanse el cuadro II.1 y el recuadro II.1). En todas las figuras los valores corresponden a porcentajes sobre la población ocupada total; no incluyen a los "no clasificados".

En el período de posguerra, la movilidad social se examinó principalmente a la luz de la creciente importancia que fueron adquiriendo las ocupaciones no manuales y urbanas, en detrimento de las manuales y rurales. Actualmente, en cambio, como se verá a continuación, estas transferencias de ocupación ya no originan modificaciones significativas en los ingresos de igual forma que en el pasado, por lo que es necesario profundizar en el estudio de la inserción y características de los distintos estratos ocupacionales, en especial de aquellos que tienen un carácter no manual y se desempeñan básicamente en las áreas urbanas.

El mayor caudal de información de que se dispone en la actualidad sobre los ingresos de los estratos ocupacionales permite realizar una evaluación más realista de la situación de cada uno de ellos, sobre todo de los no manuales, que fueron asumidos como la expresión más destacada de la movilidad estructural ascendente entre 1950 y 1980. Esta información evidencia la dificultad que enfrentan diversas ocupaciones —tanto manuales como no manuales— para elevar sus ingresos, en circunstancias que en el pasado se supuso que ellas estaban incorporadas o podrían incorporarse a los estratos medios. Esto confirma la idea de que la estructura de la estratificación ocupacional predominante en los países de América Latina sigue teniendo un amplio estrato inferior y un reducido estrato intermedio, aunque en el presente el inferior —a diferencia del pasado— esté conformado en su mayor parte por ocupaciones urbanas y no por rurales.<sup>2</sup> Esta evolución resulta consistente, por lo demás, con el desplazamiento que ha tenido el ingreso medio de los hogares en la mayoría de los países, desde un percentil cercano al 66 a otro situado en torno al 75, según muestran las cifras para los años noventa presentadas en el Anexo estadístico (véase el cuadro 21) y comentadas en ediciones anteriores de este Panorama social, lo que señala que tres cuartos de los hogares obtienen ingresos inferiores al promedio.

El nivel *superior* está constituido por tres estratos ocupacionales no manuales: los empleadores, cualquiera sea el número de personal que empleen; los directores, gerentes y altos funcionarios públicos y privados; y los profesionales de mayor nivel. En total abarca el 9.4% de la fuerza de trabajo ocupada, con un ingreso promedio de 13.7 líneas de pobreza (LP) (véase el cuadro II.1).

Los empleadores constituyen un 4.3% de la fuerza de trabajo; dos tercios de ellos lo son de microempresas que ocupan hasta cuatro o cinco personas, según los países; y el resto, de empresas de mayor tamaño. El promedio del ingreso ocupacional del conjunto de los empleadores es de 15.8 líneas de pobreza; el de los micro empleadores bordea las 12.0 LP y el de los medianos y grandes es superior a 30.0 LP. Los empleadores medianos y grandes no superan en ningún país el 1% de la fuerza de trabajo, pero tienen el ingreso ocupacional más alto, que en algunos países llega a ser siete u ocho veces mayor que el promedio nacional.

Los directores, gerentes y altos funcionarios representan el 2.0% de la fuerza de trabajo ocupada, con un ingreso medio de 11.6 LP; la mayoría están ocupados en las empresas privadas, especialmente en las medianas y grandes, y el resto en el Estado. La información sobre los asalariados públicos y privados es precaria porque varias encuestas no los diferencian (entre ellas las de Brasil y México); en los casos en que sí lo hacen, los empleados en el Estado representan entre un cuarto y un tercio del total y obtienen ingresos relativamente semejantes a los ocupados en las empresas privadas medianas y grandes.

Los profesionales de mayor nivel educacional abarcan un 3.1% de la fuerza de trabajo y obtienen un ingreso ocupacional medio de 12.1 LP. Aproximadamente uno de cada cinco trabaja de manera independiente y el resto lo hace como asalariado, la mayoría en las empresas medianas y grandes y en el Estado. La información disponible sobre el ingreso

2 Véase CEPAL (1989, p. 41 y siguientes). Como se verá más adelante, existen diferencias entre las estructuras de estratificación ocupacional de los distintos países considerados, pero ellas no modifican lo esencial de las conclusiones generales que aquí se presentan. La información está basada, en general, en el promedio ponderado de ocho países, aunque para algunos estratos el cálculo se realizó sobre la base de menos países debido a la carencia de información. Para los antecedentes metodológicos, véase el recuadro II.1.

## ANTECEDENTES METODOLÓGICOS

La investigación se realizó sobre la base de la información disponible más reciente que ofrecen las encuestas de hogares de ocho países de América Latina, que las realizan con cobertura nacional: Brasil 1996; Chile 1998; Colombia 1997; Costa Rica 1997; El Salvador 1997; México 1998; Panamá 1997 y Venezuela 1997.

En la estratificación de ocupaciones se tomó en consideración solamente a la población económicamente activa ocupada de 15 años y más, que fue agrupada en los siguientes estratos, considerando los criterios utilizados en estudios anteriores de la CEPAL y otras investigaciones destacadas: a/

- a) empleadores
- b) directores, gerentes y altos funcionarios
- c) profesionales
- d) técnicos
- e) empleados administrativos
- f) trabajadores en el comercio
- g) obreros, artesanos y conductores de maquinaria y medios de transporte
- h) trabajadores de los servicios personales, y
- i) trabajadores agrícolas

Por motivos analíticos, a veces los estratos se agruparon en niveles (superior, intermedio e inferior), o se subdividieron en los grupos ocupacionales menores que los componen. En este último tipo de análisis se consideraron dimensiones tales como categoría ocupacional (en especial, asalariados, trabajadores por cuenta propia y familiares no remunerados), tamaño del establecimiento en que trabajan (micro, pequeño y mediano o grande) y su pertenencia al sector público o privado. Los tres niveles contienen estratos y grupos cuyos ingresos medios son diferentes, pero en la mayoría de los casos esa diferencia no es lo suficientemente amplia como para que el grupo deba ser colocado en otro estrato. Por ejemplo, existe una considerable diferencia de ingreso entre los empleadores según el tamaño del establecimiento, pero la gran mayoría obtiene ingresos ocupacionales que los localizan con claridad en el nivel superior. A su vez, entre los ingresos de los estratos del nivel intermedio y algunos del inferior las diferencias no son muy amplias, por lo que algunos grupos tienen ingresos propios del nivel superior o inferior a aquel en que está colocado su estrato. Al respecto, los empleados administrativos que trabajan en micro y pequeñas empresas están situados en el nivel intermedio, pero tienen ingresos propios del nivel inferior, y los empleados de comercio calificados están en el nivel inferior, pero obtienen ingresos de nivel intermedio. Sin embargo, dado que las proporciones de estos grupos son pequeñas y en buena medida se contrarrestan, se decidió mantener la unidad de los estratos en las presentaciones de conjunto.

Excepto en el subtítulo F, en que se utilizó el ingreso ocupacional y total del hogar, en el resto del estudio se consideró el ingreso de las ocupaciones. Todos los tipos de ingreso fueron medidos en equivalentes de líneas de pobreza (LP), lo que proporciona una medida valiosa de comparación internacional.

Esta investigación es parte de un estudio mayor sobre estratificación social que la CEPAL está llevando a cabo; considerando su estado de avance en este capítulo se estimó más apropiado exponer sólo las conclusiones generales acerca de la estratificación ocupacional a fines de los años noventa, dejando para un informe posterior los análisis detallados, las comparaciones en el tiempo y las reflexiones sobre la significación de la estratificación ocupacional en la estratificación social.

a Con respecto a CEPAL, véase, en especial, Carlos Filgueira y Carlo Geneletti, "Estratificación y movilidad ocupacional en América Latina", serie Cuadernos de la CEPAL, N° 39 (E/CEPAL/G.1122), Santiago de Chile, 1981 y CEPAL, *Transformación ocupacional y crisis social en América Latina*, serie Libros de la CEPAL, N° 22 (LC/G.1558—P), Santiago de Chile, 1989. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.90.II.G.3. Otros estudios importantes son los de Susana Torrado, *Estructura social de la Argentina 1945—1983*, Buenos Aires, Ediciones De la Flor, 1992; Erik Olin Wright, "A general framework for the analysis of class structure", *Social Stratification in Sociological Perspective*, David B. Grusky (comp.), Boulder, Colorado, Westview Press, 1994; y Robert Erikson y John H. Goldthorpe, *The Constant Flux. A Study of Class Mobility in Industrial Societies*, Oxford, Clarendon Press, 1992.

medio de estos grupos sugiere que no existen grandes diferencias entre ellos.

Como es evidente, los estratos y grupos que componen el nivel superior tienen ingresos ocupacionales

bastante diferentes, en especial los empleadores medianos y grandes en relación con el resto, constituyendo una suerte de capa alta dentro del nivel superior; sin embargo, en una perspectiva agregada, como la que aquí se utiliza, cabe destacar que los tres estra-

AMÉRICA LATINA (8 PAÍSES): ALGUNAS CARACTERÍSTICAS DE LOS ESTRATOS OCUPACIONALES, 1997 <sup>a/</sup>			
Estratos ocupacionales	Porcentaje de la fuerza de trabajo ocupada	Ingreso medio (En líneas de pobreza per cápita)	Promedio de años de estudio
1 Empleadores	4.3	15.8	8.9
2 Directores, gerentes	2.0	11.6	11.5
3 Profesionales	3.1	12.1	14.9
1+2+3	9.4	13.7	11.4
4 Técnicos	6.0	5.3	12.1
5 Empleadores administrativos	7.9	4.8	10.6
4+5	13.9	5.0	11.2
6 Trabajadores en el comercio	13.4	3.6	7.3
7 Obreros, artesanos, conductores	25.3	3.4	6.1
6+7	38.7	3.5	6.5
8 Trabajadores de los servicios personales	14.8	2.2	5.5
9 Trabajadores agrícolas	19.6	1.8	2.9
8+9	34.5	2.0	4.0
6+7+8+9	73.2	2.8	5.3
10 No clasificados	3.5	4.0	6.8
11 Total	100.0	4.1	6.8

Fuente: CEPAL, sobre la base de tabulaciones especiales de las encuestas de hogares de los países.

a/ Promedio ponderado de ocho países (véase el recuadro II.1).

tos que lo componen tienen un nivel de ingreso que los sitúa con claridad sobre los demás.

En el *nivel intermedio* de los ingresos ocupacionales se ubican los profesionales de menor nivel, los técnicos y los empleados administrativos; son dos estratos no manuales que representan un 13.9% de la fuerza de trabajo y obtienen un ingreso ocupacional medio de 5.0 LP.

Los profesionales de menor nivel y los técnicos abarcan un 6.0% de la fuerza de trabajo ocupada, con un ingreso de 5.3 LP. La gran mayoría se desempeña como asalariados en las empresas privadas medianas y grandes o en el Estado; sólo 1 de cada 10, aproximadamente, lo hace de manera independiente. Del mismo modo que en los otros estratos, resulta difícil estimar en qué proporción están ocupados en los sectores público y privado, pero es probable que en el conjunto de la región los empleados en el sector pú-

blico de este estrato representen entre un tercio y la mitad del total de ellos; asimismo, no parecen existir, en general, diferencias importantes entre los ingresos medios de estos grupos.

Los empleados administrativos constituyen el 7.9% de la fuerza de trabajo y obtienen un ingreso ocupacional medio de 4.8 LP; en su mayoría están ocupados en el sector privado y el resto, probablemente entre un cuarto y un quinto del total, en el Estado. Estos últimos obtienen un ingreso superior al de los ocupados en el sector privado, incluso del de aquellos que se desempeñan en las empresas medianas y grandes.

El *nivel inferior* de los ingresos ocupacionales abarca un conjunto heterogéneo de estratos que cubren el 73.2% de la fuerza de trabajo ocupada, con un ingreso medio de 2.8 LP. Tales estratos comprenden diferentes sectores económicos, ocupaciones manuales y

no manuales y distintos grados de calificación, pero se asemejan porque todos ellos obtienen ingresos ocupacionales promedio inferiores a 4 LP. Por ello, la gran mayoría de los ocupados en este nivel no obtienen ingresos suficientes, por sí solos, para sacar de la pobreza a un hogar latinoamericano de tamaño promedio.<sup>3</sup>

Este nivel inferior puede ser dividido en dos subconjuntos a los que se les reconoce un diferente promedio de productividad e ingresos. El primero de ellos está constituido por los trabajadores en el comercio y los obreros, artesanos y operarios; en total, comprende el 38.7% de la fuerza de trabajo, que obtiene un ingreso promedio de 3.5 LP. Pese a que los primeros son trabajadores no manuales y los segundos, manuales, tienen niveles de ingreso ocupacional (3.6 y 3.4 LP, respectivamente) y de educación (7.3 y 6.1 años de estudio) muy cercanos, lo que justifica colocarlos en el mismo subconjunto.

Los trabajadores en el comercio constituyen un estrato bastante heterogéneo, en el cual destacan, por una parte, los de ingreso inferior al promedio, como los vendedores asalariados —que constituyen una proporción importante, cercana a la mitad del total— y los vendedores ambulantes; y, por otra, los que obtienen ingresos apenas superiores al promedio, como los comerciantes establecidos (no empleadores) y algunos empleados de comercio más calificados. Estos últimos alcanzan ingresos ocupacionales que se asemejan a los de los técnicos, pero su inclusión en este estrato no altera al conjunto pues constituyen una muy pequeña proporción del total de los trabajadores en el comercio.

Los obreros, artesanos, operarios y conductores de medios de transporte abarcan el 25.3% de la fuerza de trabajo y obtienen un ingreso de 3.4 LP. Aproximadamente la mitad de ellos trabaja en empresas medianas y grandes y un cuarto lo hace de manera independiente, en ambos casos con un ingreso ocupacional levemente superior al promedio del estrato; la gran mayoría del cuarto restante está ocupado en

micro y pequeñas empresas, con ingresos ocupacionales bastante inferiores a ese promedio.

El segundo subconjunto comprende a los trabajadores de los servicios personales y agrícolas, que abarcan el 34.5% de la fuerza de trabajo con un ingreso ocupacional medio de 2.0 LP, constituyendo la última capa de la pirámide de estratificación ocupacional. De ese total, los que trabajan en servicios personales representan el 14.8% de la fuerza de trabajo y obtienen un ingreso medio de 2.2 LP; aproximadamente la mitad de ellos están ocupados en empresas privadas, un tercio son trabajadores domésticos y la mayor parte del resto lo hace por su cuenta. Los que trabajan en empresas medianas y grandes y los independientes tienen un ingreso superior al de quienes lo hacen en micro y pequeñas empresas o son trabajadores domésticos, aunque las diferencias no son muy importantes.

Finalmente, los trabajadores agrícolas abarcan el 19.6% de la fuerza de trabajo y obtienen un ingreso de 1.8 LP. Casi uno de cada tres trabaja por su cuenta y en una proporción relativamente reducida se encuentran ocupados como asalariados en empresas medianas y grandes; pero la gran mayoría de los trabajadores de este estrato son campesinos de subsistencia, trabajadores no remunerados y asalariados de microempresas, cuyos ingresos ocupacionales son muy bajos o inexistentes.

En suma, la estructura de estratificación ocupacional descrita pone en evidencia el alto grado de desigualdad existente entre los ingresos de los distintos estratos, lo que coincide con antecedentes recientes sobre distribución del ingreso en la región (CEPAL, 1999b, cap. II). Los estratos que componen el nivel superior, en especial los medianos y grandes empleadores, logran en su gran mayoría un promedio de ingreso que los distingue claramente del resto, conformando una elite caracterizada por su elevado patrón de vida. El nivel intermedio recibe ingresos ocupacionales que, si bien sólo representan poco más de un tercio de los del nivel superior, les permiten a altos

3 El examen de la distribución del ingreso de los distintos estratos ocupacionales muestra que en la mayoría de los casos el promedio se sitúa alrededor del percentil 70. Por lo tanto, cuando las ocupaciones del nivel inferior presentan un reducido ingreso promedio se sabe que gran parte de las personas que laboran en ellas reciben, con alta probabilidad, un ingreso por debajo del promedio general.

porcentajes de los ocupados de este nivel un estándar de vida razonable. Su extensión no es tan amplia como podría suponerse, debido al debilitamiento de la capacidad ocupacional del Estado que ha afectado las alternativas de empleo de los profesionales y técnicos, y a los ingresos que reciben por su trabajo los trabajadores en el comercio —asalariados o independientes— que no les permiten acceder a ese estándar. En el nivel inferior se localizan todos los estratos que, por obtener un ingreso ocupacional reducido, colocan a sus hogares de pertenencia en una situación de alta vulnerabilidad a la pobreza. En la capa alta de este nivel están los trabajadores en el comercio recién mencionados, y los obreros, artesanos y operarios, mientras que en la parte más baja de la escala de estratificación se ubica ese tercio de la fuerza de trabajo ocupada en los servicios personales y agrícolas, que en conjunto obtienen ingresos ocupacionales que en la mayoría de los países examinados difícilmente les permiten superar la pobreza.

## 2. EXPANSIÓN DE LAS OCUPACIONES NO MANUALES Y EQUIDAD SOCIAL

De manera semejante a lo sucedido en los países desarrollados, el fuerte ritmo de desarrollo económico y social que existió en América Latina desde la posguerra hasta principios de los años ochenta produjo una transformación de la estructura ocupacional, cuyas manifestaciones más notorias fueron el aumento proporcional de las ocupaciones urbanas no manuales y la disminución de las agrícolas. Ésta tuvo lugar en los países de menor desarrollo económico relativo y urbanización más tardía, dado que en los más avanzados —como Argentina y Uruguay— ya venía produciéndose desde antes.

Esa transformación tuvo gran importancia demográfica, económica, social y política, y concentró la atención de quienes estudiaron la estratificación y movilidad sociales en América Latina, incluyendo a los que lo hicieron desde la CEPAL.<sup>4</sup> Filgueira y Ge-

neletti, considerando que en Argentina y Uruguay la proporción de las ocupaciones no manuales en el conjunto de la fuerza de trabajo en 1970 fluctuaba entre 35% y 40%, cifras semejantes o superiores a las existentes en la mayoría de los países europeos, y que en varios otros crecían de manera acelerada y ya superaban el 25%, sugirieron que algunos países de América Latina ya eran, y el resto pronto llegaría a ser, "sociedades de clase media"; o sea, sociedades mucho más equitativas desde el punto de vista distributivo.

El estudio posterior de la CEPAL, publicado en 1989, también destacó la considerable movilidad ocupacional de tipo estructural que se había producido entre 1950 y 1980 en América Latina, con la expansión de las ocupaciones no manuales como símbolo más expresivo, pero fue bastante menos optimista en sus conclusiones acerca del significado de ella, en buena medida debido a que el escenario había cambiado a causa de la crisis de los años ochenta.

En realidad, ambos estudios de la CEPAL, en especial el más reciente, advirtieron que el camino hacia la conformación de sociedades más equitativas, impulsado por la urbanización, el desarrollo educativo y la expansión de las ocupaciones no manuales, enfrentaba dificultades claramente visibles en los países de la región en que esos procesos se dieron con anterioridad, como Argentina y Uruguay. Ante todo, el hecho que en tales países la proporción de ocupaciones no manuales se hubiese mantenido estable entre 1950 y 1980 parecía poner en evidencia que habían llegado a un límite más allá del cual era muy difícil avanzar. Además, en ellos ya se notaban los efectos negativos de la incoherencia entre la expansión de la abundante oferta de mano de obra con mayor nivel educativo y la incapacidad de las economías para absorberlas apropiadamente, lo que provocaba una creciente "devaluación educativa" y una tendencia a la baja de los ingresos ocupacionales de aquélla. Este fenómeno adquiriría mayor relevancia a medida que se acentuaba la crisis fiscal, deteriorando los ingresos de los servidores públicos —no manuales en su gran mayoría— y de los jubilados que habían pertenecido a

4 Véase el estudio de la CEPAL ya citado y Filgueira y Geneletti (1981).

esas ocupaciones. Finalmente, una alta proporción de las ocupaciones no manuales estaba constituida por empleados administrativos y trabajadores en el comercio, muchos de los cuales, en especial los últimos, obtenían ingresos ocupacionales bastante bajos, semejantes a los de las ocupaciones manuales urbanas. Por estas razones, localizar a los estratos no manuales bajos en la pirámide de estratificación no era una decisión simple, ya que no podían ser considerados de manera automática como parte de los estratos ocupacionales intermedios. En realidad, se caracterizaban por una fuerte "incoherencia de estatus": mayor prestigio ocupacional y nivel educativo que los manuales, pero un ingreso ocupacional semejante a éstos. ¿Debían ser localizados en los estratos ocupacionales intermedios o en los inferiores? La decisión se complicaba aún más porque esos estudios no dispusieron de suficiente información sobre los ingresos ocupacionales. En el primer estudio de la CEPAL se asignaron todas las ocupaciones no manuales a lo que se denominó "estratos medios y superiores", y todas las manuales al "estrato inferior"; la distinción entre manuales y no manuales, por las diferencias de prestigio ocupacional y nivel educativo que traía aparejada, fue considerada el criterio decisivo. En el segundo estudio ya se dispuso de alguna información sobre las disparidades de ingreso entre los diferentes estratos no manuales y, sobre todo, se pudo apreciar también la generalización en la mayoría de los países de las dificultades que habían afectado inicialmente a las ocupaciones no manuales en Argentina y Uruguay. Por tales motivos, se dividió al conjunto de los estratos ocupacionales no manuales en dos subconjuntos: el alto, formado por los empleadores, directores, profesionales y técnicos; y el bajo, por trabajadores por cuenta propia en el comercio, empleados administrativos y vendedores de comercio. Además, se consideró más pertinente que este segundo subconjunto no formara parte de los "estratos altos y medios" sino del "sector popular urbano" —junto a todas las ocupaciones manuales urbanas—, debido a su bajo nivel de ingreso; en los países de urbanización

más avanzada ese sector abarcaba en 1980 hasta el 75% de la fuerza de trabajo total. En suma, se concluyó que una buena parte de la innegable expansión de las ocupaciones no manuales no había engrosado a los estratos medios sino a los "populares", disipándose así la esperanza de que ayudaría a conformar sociedades más igualitarias.

Durante los más de 10 años transcurridos desde la publicación del segundo estudio de la CEPAL no ha habido cambios que permitan modificar esa conclusión. Por el contrario, sucesivas ediciones del *Panorama social de América Latina* han presentado información y análisis que ratifican, por una parte, que las crisis, las reformas macroeconómicas e institucionales, y las políticas de ajuste llevadas a cabo en las últimas dos décadas no han favorecido una expansión masiva de las ocupaciones de mayor productividad y, por otra, que se ha agravado la desigualdad en la distribución del ingreso.

El análisis presentado en este capítulo debe ser visto como una continuación de los estudios anteriores de la CEPAL sobre estratificación ocupacional que, aprovechando la copiosa información que brindan las encuestas de hogares, explora la estructura social, sobre todo sus tendencias hacia la polarización o la equidad, mediante el prisma que ofrece la estructura de la fuerza de trabajo.

Su conclusión principal es que las sociedades de América Latina no están en camino de convertirse en "sociedades de clase media" —al menos en lo que se refiere al empleo y sus ingresos—, o sea, en sociedades que en estos aspectos fueran mucho más igualitarias; al contrario, todo indica que en la estructura ocupacional se han asentado las bases de una sólida y estable polarización del ingreso. Empero, como se mostrará más adelante, las familias tienden a paliar las consecuencias distributivas negativas de esta estructura polarizada mediante el aumento de la densidad ocupacional del hogar.<sup>5</sup>

5 Desde luego, en este trabajo no se supone que por el hecho de tener un ingreso ocupacional parecido los estratos que componen cualquiera de los niveles tendrán también actitudes y comportamientos semejantes; sólo la investigación empírica podrá determinar el peso que tiene el ingreso ocupacional en la conducta de quienes se sitúan en las diferentes posiciones ocupacionales. Sin embargo, ello no implica que conocer la remuneración que obtiene cada una de las posiciones existentes en la estructura ocupacional no tenga la mayor significación económica y sociológica.

## B. Algunas diferencias en las estructuras nacionales de estratificación

El mayor ingreso ocupacional promedio alcanzado en algunos países se ha traducido, como era de esperar, en diferencias significativas entre sus estructuras nacionales de estratificación y aquella observada para el conjunto de la región. Esos países de ingreso más alto tienen una proporción mayor de la fuerza de trabajo en ocupaciones no manuales, asalariadas y no agrícolas. Sin embargo, un análisis más detallado de la estratificación ocupacional del país en que estos cambios se manifiestan de manera más amplia muestra que el aumento relativo de las ocupaciones no manuales ha provocado una gran diversificación de ellas y un incremento considerable de la desigualdad de sus ingresos ocupacionales, contribuyendo a mantener una estratificación ocupacional polarizada.

La mayor parte de la población activa de América Latina está distribuida de acuerdo con el tipo de estructura esbozado en la sección anterior, ya que éste predomina en los países más populosos —como Brasil, Colombia y México— que abarcan casi el 90% de la población existente en los ocho países considerados en este estudio. Brasil muestra 8.0% en el nivel superior, 13.5% en el intermedio y 71.8% en el inferior (y 6.7% no clasificados); Colombia, 9.0%, 14.0% y 76.9%<sup>6</sup> y México, 9.5%, 14.2% y 75.7%, respectivamente. Por lo tanto, puede afirmarse que el tipo de estructura de estratificación ocupacional que se ha descrito es el predominante en América Latina, porque

existe en la mayoría de los países y cubre a la casi totalidad de la población activa (véase el cuadro II.2).

Sin embargo, existen algunas diferencias interesantes que resaltan cuando se toma en consideración el nivel de desarrollo económico expresado en el ingreso ocupacional medio de cada uno de los países; tales diferencias permiten identificar la importancia relativa de las distintas ocupaciones y examinar la medida en que la expansión económica altera la relación existente entre los ingresos medios de cada ocupación. El examen de las proporciones permite profundizar el tema de la expansión de las ocupaciones no

<sup>6</sup> En Colombia se hizo una estimación de las proporciones de los niveles superior e intermedio, debido a que la encuesta en ese país no diferencia entre profesionales y técnicos.

Cuadro II.2

AMÉRICA LATINA (8 PAÍSES): DISTRIBUCIÓN DE LOS ESTRATOS OCUPACIONALES, 1997 */								
(Porcentaje de la población ocupada, de 15 años y más de edad)								
	Brasil a/	Chile b/	Colombia c/	Costa Rica	El Salvador	México b/	Panamá	Venezuela d/
<b>EMPLEADORES</b>	3.8	4.1	4.4	7.5	5.2	4.8	2.9	5.1
Micro e/	1.8	2.5	—	5.7	4.0	3.2	2.1	3.6
Pequeños f/	1.0	0.5	—	1.1	0.9	1.1	0.6	1.4 h/
Medianos y grandes g/	1.0	1.0	—	0.5	0.3	0.5	0.2	—
Ignorados	0.0	0.0	—	0.1	0.0	—	0.0	—
<b>DIRECTORES/GERENTES</b>	2.2	4.0	0.8	2.8	1.7	1.6	5.7	3.0
Asalariados privados	2.1	1.3	0.5	1.6	1.2	1.4	3.6	2.0
Micro	0.3	0.1	—	0.2	0.1	0.1	0.3	0.1
Pequeños	0.1	0.0	—	0.2	0.1	0.2	0.3	1.8 h/
Medianos y grandes	1.7	1.1	—	1.2	1.0	1.1	3.0	—
Ignorados	0.0	0.0	—	0.0	0.0	—	0.0	0.0
Asalariados públicos	—	—	0.3	1.0	0.4	—	1.9	0.7
Cuenta propia	—	2.7	—	0.1	—	0.2	0.1	0.3
<b>PROFESIONALES</b>	2.0	8.1	9.6	4.1	2.6	3.1	5.9	12.1
Asalariados privados	1.4	7.3	4.3	1.8	1.1	2.4	2.5	3.6
Micro	—	0.4	—	0.2	0.0	0.2	0.2	0.4
Pequeños	—	0.3	—	0.2	0.1	0.3	0.2	3.2 h/
Medianos y grandes	1.4	6.4	—	1.3	1.0	1.9	2.1	—
Ignorados	0.0	0.2	—	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0
Asalariados públicos	—	—	3.4	1.6	1.2	—	2.9	6.8
Cuenta propia	0.5	0.8	1.9	0.7	0.2	0.6	0.5	1.7
<b>TÉCNICOS</b>	6.1	7.5	—	6.2	6.3	6.0	6.5	—
Asalariados privados	5.4	6.7	—	1.3	2.9	5.4	1.8	—
Micro	0.1	0.5	—	0.2	0.2	0.8	0.2	—
Pequeños	0.2	0.3	—	0.1	0.3	0.6	0.2	—
Medianos y grandes	5.1	5.6	—	0.8	2.4	4.0	1.4	—
Ignorados	0.0	0.3	—	0.0	0.0	0.0	0.0	—
Asalariados públicos	—	—	—	4.5	2.8	—	4.4	—
Cuenta propia	0.7	0.7	—	0.5	0.4	0.4	0.3	—
<b>EMPLEADOS ADMINISTRATIVOS</b>	7.4	9.6	8.2	8.6	4.7	8.2	10.1	9.2
Asalariados privados	7.2	9.3	6.1	5.1	3.1	7.8	6.1	5.9
Micro	0.3	1.0	—	0.8	0.3	1.0	0.6	0.7
Pequeños	0.7	0.7	—	0.6	0.4	0.9	1.0	5.1 h/
Medianos y grandes	6.3	7.2	—	3.5	2.4	5.9	4.5	—
Ignorados	0.0	0.4	—	0.2	0.0	0.0	0.0	0.1
Asalariados públicos	—	—	1.7	3.2	1.4	—	3.9	3.2
Cuenta propia	0.1	0.2	0.3	0.2	0.1	0.1	—	0.1
<b>TRABAJADORES EN EL COMERCIO</b>	12.1	9.5	16.0	11.0	16.4	14.2	10.6	17.1
COMERCIANTES POR CUENTA PROPIA	—	—	4.9	3.2	—	4.6	1.8	—
TRABAJADORES EN GENERAL	—	7.4	—	—	9.5	—	—	—
Asalariados	—	5.4	—	—	2.4	—	—	—
Cuenta propia	—	2.0	—	—	7.0	—	—	—
TRABAJADORES MÁS CALIFICADOS	0.6	—	1.5	1.6	—	1.5	0.5	1.2
Asalariados	0.3	—	1.1	1.5	—	1.2	0.4	0.8
Cuenta propia	0.4	—	0.4	0.1	—	0.2	0.1	0.4
TRABAJADORES MENOS CALIFICADOS	8.5	—	8.7	4.6	—	4.4	4.7	12.5
Asalariados	4.7	—	4.2	4.3	—	4.2	4.2	4.2
Cuenta propia	3.8	—	4.6	0.2	—	0.2	0.6	8.3
VENDEDORES AMBULANTES	2.0	1.5	—	1.0	5.4	1.8	2.9	3.1
NO REMUNERADOS	1.0	0.6	0.9	0.6	1.5	2.0	0.7	0.3

(continúa)

Cuadro II.2 (conclusión)

AMÉRICA LATINA (8 PAÍSES): DISTRIBUCIÓN DE LOS ESTRATOS OCUPACIONALES, 1997 <sup>a/</sup> (Porcentaje de la población ocupada, de 15 años y más de edad)								
	Brasil <sup>a/</sup>	Chile <sup>b/</sup>	Colombia <sup>c/</sup>	Costa Rica	El Salvador	México <sup>b/</sup>	Panamá	Venezuela <sup>d/</sup>
<b>OBREROS/ARTESANOS/CONDUCTORES</b>	22.6	27.4	24.9	27.2	26.8	29.2	23.5	29.1
Asalariados privados	14.7	19.9	13.5	19.0	17.0	22.8	12.1	16.6
Micro	1.3	3.6	—	4.7	4.6	6.1	2.2	4.6
Pequeños	2.1	1.7	—	2.0	2.9	3.4	1.5	—
Medianos y grandes	11.2	13.5	—	11.8	9.4	13.3	8.4	11.7 <sup>h/</sup>
Ignorados	0.0	1.1	—	0.5	0.1	0.0	0.0	0.3
Asalariados públicos	—	—	0.7	1.4	1.4	—	2.7	1.5
Cuenta propia	7.2	7.3	10.4	6.5	7.4	4.9	8.5	9.9
No remunerados	0.7	0.2	0.3	0.3	1.0	1.4	0.2	0.1
Otros	—	—	—	—	—	0.0	—	1.1
<b>TRABAJADORES DE LOS SERVICIOS PERSONALES</b>	15.0	16.4	15.5	15.3	13.2	13.9	16.8	15.4
Asalariados privados	6.0	9.5	5.8	5.7	4.5	9.8	4.8	8.1
Micro	0.4	2.3	—	1.6	1.2	4.8	1.0	3.8
Pequeños	0.9	0.7	—	1.0	0.7	1.0	0.8	—
Medianos y grandes	4.7	6.1	—	2.9	2.5	4.0	2.9	4.2 <sup>h/</sup>
Ignorados	0.0	0.4	—	0.2	0.0	0.0	0.0	0.1
Asalariados públicos	—	—	1.6	2.5	1.7	—	3.3	4.1
Domésticos	7.3	5.5	3.8	4.3	4.3	3.5	5.7	—
Cuenta propia	1.4	1.3	3.9	2.7	2.4	—	2.9	3.1
No remunerados	0.3	0.1	0.3	0.3	0.2	0.7	0.1	0.1
Otros	—	—	—	—	—	—	—	—
<b>TRABAJADORES AGRÍCOLAS</b>	22.1	12.6	20.5	16.8	23.1	18.4	17.8	8.6
Asalariados privados	6.4	8.5	10.8	10.4	11.2	6.7	5.1	4.3
Micro	6.2	2.5	—	4.5	3.5	3.1	2.7	2.1
Pequeños	0.0	1.0	—	1.3	1.5	1.2	0.6	—
Medianos y grandes	0.2	4.8	—	4.5	6.1	2.4	1.9	2.2 <sup>h/</sup>
Ignorados	0.0	0.3	—	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0
Asalariados públicos	—	—	0.0	—	0.1	—	0.2	0.1
Cuenta propia	6.5	3.7	8.0	5.1	7.9	7.5	10.1	4.0
No remunerados	9.2	0.4	1.7	1.3	3.7	4.1	2.4	0.3
Otros	—	0.0	—	—	0.2	0.1	—	—
<b>NO CLASIFICADOS</b>	6.7	1.0	0.1	0.5	0.2	0.6	0.1	0.5
<b>TOTAL</b>	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: CEPAL, sobre la base de tabulaciones especiales de las encuestas de hogares de los respectivos países.

<sup>a/</sup> Para los años de las encuestas de cada país, véase el recuadro II.1.

<sup>a/</sup> No se distingue entre trabajadores públicos y privados; los trabajadores agrícolas no remunerados incluyen a los trabajadores de subsistencia; y los asalariados agrícolas que declaran no saber el número de empleados de la empresa en que trabajan, se consideró que lo hacían en las empresas pequeñas.

<sup>b/</sup> No se distingue entre trabajadores públicos y privados.

<sup>c/</sup> No se distingue el tamaño de los establecimientos, ni los profesionales de los técnicos.

<sup>d/</sup> No se distingue entre los tamaños de establecimiento mediano y grande, ni entre profesionales y técnicos. Además, a los trabajadores de los servicios se les agregaron los trabajadores domésticos.

<sup>e/</sup> Hasta cuatro empleados (Costa Rica, El Salvador, México, Panamá y Venezuela) y hasta cinco empleados (Brasil y Chile).

<sup>f/</sup> De cinco a nueve empleados (Costa Rica, El Salvador y México), de seis a nueve empleados (Chile), de cinco a diez empleados (Panamá) y de seis a diez empleados (Brasil).

<sup>g/</sup> Diez y más empleados (Chile, Costa Rica, El Salvador y México) y de once y más empleados (Brasil, Panamá).

<sup>h/</sup> Corresponde a pequeños, medianos y grandes.

manuales señalado en párrafos anteriores. Los cambios en los ingresos relativos pueden conducir a modificar la distribución de las ocupaciones entre los niveles superior, intermedio e inferior, dado que para definirlos se utilizó como criterio el ingreso.

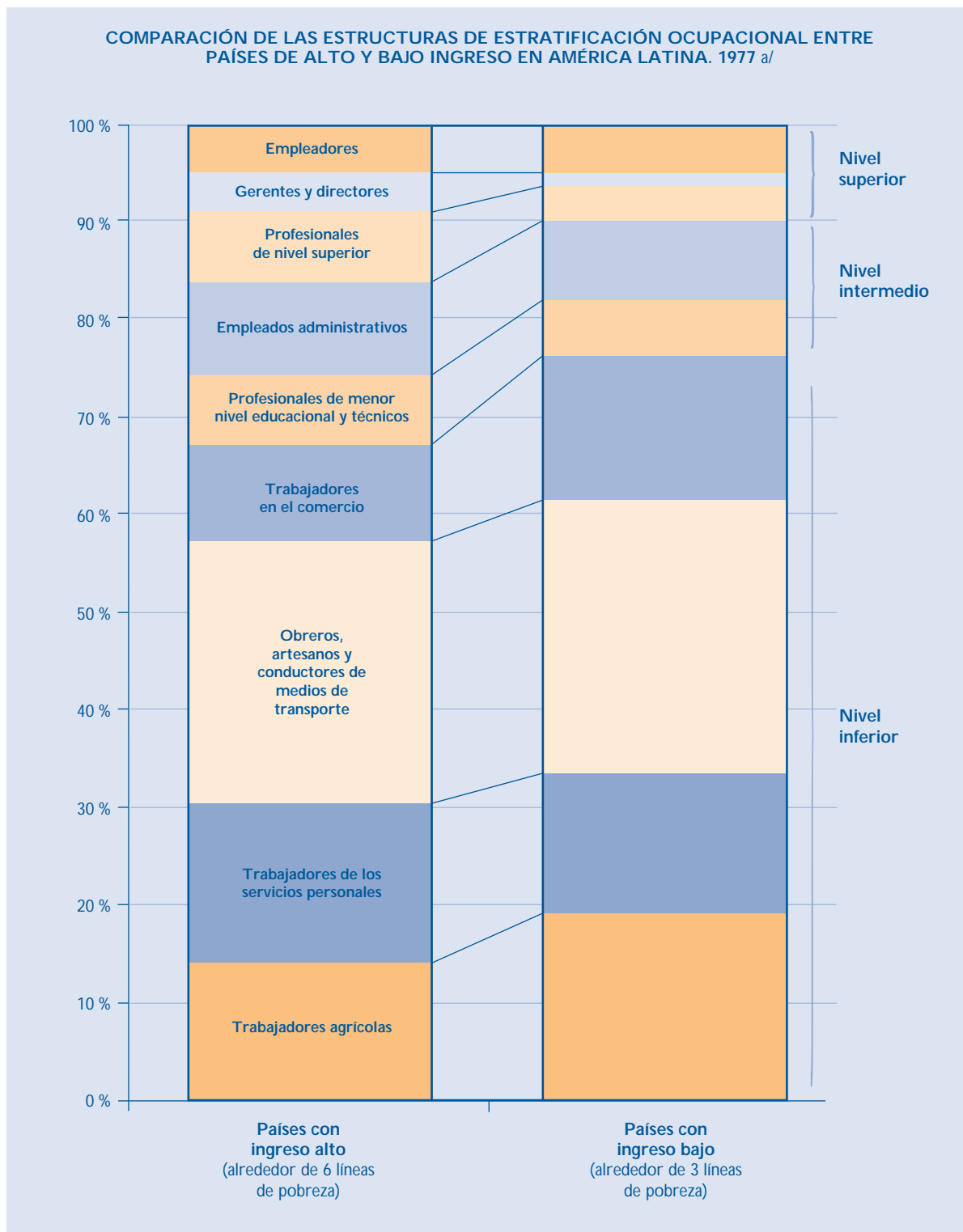
Si se contrastan los dos países que registran el nivel de ingreso medio más elevado —Chile y Costa Rica— con los dos que lo tienen más bajo —México y El Salvador— se aprecian diferencias entre las estructuras ocupacionales de ambos pares de países. En relación a los promedios regionales, en el primer par de países tienen una mayor participación los gerentes y directivos, los profesionales de mayor calificación, los empleados administrativos y los trabajadores de los servicios personales, en tanto que son semejantes las participaciones de los empresarios y de los técnicos. Por el contrario, en el segundo par de países tienen mayor participación las ocupaciones vinculadas al comercio y la agricultura; y son, a la vez, semejantes las proporciones de obreros artesanos y operarios, al igual que la proporción de asalariados entre ellos (en torno a tres cuartos), aunque la proporción de asalariados ocupados en empresas micro y pequeñas es un poco mayor en los países de más alto ingreso. De este modo, si se utilizan las clasificaciones regionales, los países de ingreso medio más elevado registran un aumento de las llamadas ocupaciones de nivel superior y medio, en tanto que en los de ingreso bajo las ocupaciones de nivel inferior tienen mayor peso (véase el gráfico II.2).

Algunas de estas diferencias tienen especial relevancia. La primera es el incremento de los profesionales de alta calificación en los países de mayor ingreso, que ha estado directamente vinculado en los últimos años a la creciente presencia de empresas privadas medianas y grandes y, en menor medida, a la incorporación de cuadros burocráticos y profesionales en el aparato estatal. La segunda es el menor porcentaje de los trabajadores en el comercio en los países de más alto ingreso. En los dos países con ingreso ocupacional medio más elevado ese porcentaje alcanza un 10.3% y en los de ingresos más bajos, un 15.3%. En los primeros existe una mayor participación de la fuerza de trabajo asalariada, alcanzando dentro del conjunto de esa fuerza un 57% en Chile y un 46% en

Costa Rica, en contraste con un 38% en México y un 15% en El Salvador. La tercera es la mayor participación de los trabajadores de los servicios personales en los países de ingreso más elevado, pero sus características ocupacionales no difieren, ya que en ambos tipos de países sólo un tercio es asalariado en empresas medianas y grandes, mientras que el resto trabaja en micro y pequeñas empresas, por su cuenta o como empleados domésticos. Finalmente, la cuarta es que los trabajadores agrícolas son proporcionalmente menos en los países de mayor ingreso que en los de ingreso menor (14.7% y 20.8%, respectivamente), pero la proporción de asalariados es más elevada (60% y 40%), igual que la de éstos ocupada en empresas medianas y grandes.

En suma, pese a que la estratificación ocupacional existente en cada país es resultado de un conjunto complejo de factores, el peso del aumento del ingreso ocupacional medio es considerable, ya que provoca modificaciones en la distribución de las proporciones de la fuerza de trabajo en cuanto a los sectores económicos, su carácter manual o no manual y asalariada o independiente, y al tamaño del establecimiento en que trabaja. Las modificaciones detectadas en este estudio coinciden en general con las tendencias señaladas en otros, en el sentido del aumento de la proporción de fuerza de trabajo no agrícola, no manual y asalariada en relación con la agrícola, manual e independiente. Como se ha señalado en la sección anterior, a estas modificaciones en las proporciones de la fuerza de trabajo se les ha atribuido un sentido positivo, porque estaría indicando la conformación de sociedades con mayor movilidad social y una distribución más igualitaria de la productividad e ingreso de las ocupaciones.

Sin embargo, un examen que tome en cuenta no sólo los cambios en las proporciones de los estratos ocupacionales sino también en los ingresos de éstos permite formarse una idea más completa de ese proceso. Al respecto, conviene examinar la estratificación ocupacional existente en Chile, país que ha gozado de un ritmo de crecimiento acelerado en los últimos 15 años, impulsado por una significativa transformación de su estructura económica. Debido a ese proceso, su estratificación ocupacional presenta



**Fuente:** CEPAL, sobre la base de tabulaciones especiales de las encuestas de hogares de los países.

a/ Promedio ponderado de las estructuras ocupacionales de ocho países (véanse el cuadro II.1 y el recuadro II.1). En todas las figuras los valores corresponden a porcentajes sobre la población ocupada total; no incluyen a los "no clasificados".

—bajo los criterios regionales antes descritos— los niveles superior e intermedio más amplios (16.2% y 17.1%, respectivamente) y, por ende, el nivel inferior más reducido (65.9%) y, dentro de este último, una de las proporciones de ocupación agrícola más pequeñas (12.6%). Pero los cambios en los ingresos ocupacionales que lo han acompañado revelan que el aumento de la proporción de ocupaciones no manuales ha venido aparejado de una diferenciación considerable de los ingresos que ellas obtienen, lo que a su vez modifica el perfil de la estratificación. Utilizando nuevamente el criterio de agregar las ocupaciones con ingresos relativamente homogéneos, en el nivel superior destaca un conjunto compuesto por todos los empleadores, los directores y gerentes de las empresas medianas y grandes y los profesionales independientes, que abarcan el 6% de la fuerza de trabajo con un ingreso promedio de 30 líneas de pobreza (LP).

El nivel intermedio está compuesto por los directores y gerentes que trabajan en micro y pequeñas empresas o por su cuenta y por los profesionales asalariados (10.2% de la fuerza de trabajo con un ingreso de 11.5 LP), y por los técnicos (7.5% con un ingreso de 9.1).

El nivel inferior está compuesto por los cinco estratos restantes de la clasificación anterior y que tienen ingresos inferiores al promedio general; ellos representan el 73.9% de la fuerza de trabajo con un ingreso promedio de 4.4 LP. Los empleados administrativos —que no han logrado mantener su nivel intermedio de ingreso ocupacional— llegan a 5.4 LP, seguidos por los obreros, artesanos y operarios (5.0 LP), los trabajadores en el comercio (4.5 LP), los trabajadores agrícolas (3.9 LP) y los de los servicios personales (3.2 LP). Si en lugar de utilizar la homogeneidad de los ingresos como criterio de agrupación —criterio propio de un estudio que examina la movilidad social— se diera importancia a los niveles absolutos de ingreso, sería necesario separar al interior de este grupo las tres primeras ocupaciones que tienen un ingreso que fluctúa en torno a 5 LP, al que se podría denominar medio bajo, de los últimos dos grupos que tienen un ingreso promedio de alrededor de 3.5 LP. Al examinar más adelante las relaciones en-

tre la estratificación ocupacional y la pobreza se volverá sobre este tema.

Así, el mayor nivel de ingreso ocupacional medio alcanzado en Chile en relación con el resto de los países examinados ha modificado su estructura en los términos que era de esperar: aumento de las ocupaciones no manuales y reducción de las agrícolas. Sin embargo, y de acuerdo a lo indicado en la sección anterior, estas importantes modificaciones estructurales no se han traducido en una distribución más equitativa de los ingresos ocupacionales. Una parte de las ocupaciones no manuales de mayor calificación se ha separado del resto y aumentado su ingreso de manera considerable, constituyendo un nivel superior más reducido y afluente; el nivel intermedio no logra acrecentar su proporción debido sobre todo a que el ingreso de los empleados administrativos no se distingue del de los obreros, lo que obliga a situarlos en el nivel inferior; este último también está constituido por los tres cuartos de la fuerza de trabajo que obtienen ingresos bastante inferiores al promedio nacional, aunque más de un cuarto ya esté compuesto por ocupaciones no manuales cuyos ingresos son muy parecidos a los de las ocupaciones manuales, y la creciente proporción de los trabajadores de los servicios personales obtenga un ingreso ocupacional inferior al de los trabajadores agrícolas. La elevada proporción y diversificación de las ocupaciones no manuales en países de mayor desarrollo como Chile y la considerable desigualdad de sus ingresos —desde las 58.6 LP que obtienen los empresarios medianos y grandes hasta las 5.4 LP de los empleados administrativos y las 4.2 LP de los asalariados en el comercio— hace muy difícil justificar que puedan formar parte de un mismo conjunto que tenga alguna significación económica o sociológica.

Por cierto, el aumento del ingreso ocupacional medio produce el efecto favorable de elevar el ingreso de todos los estratos, aunque las proporciones de incremento no sean idénticas; como se mostrará más adelante, ello contribuye de manera decisiva a expandir la capacidad de compra de los estratos intermedio e inferior, mejorando su nivel de vida y reduciendo la pobreza.

## C. Desigualdad en la distribución de los ingresos ocupacionales

En la gran mayoría de los países de América Latina analizados en este capítulo prevalecen estructuras muy desiguales de distribución de los ingresos del trabajo. Sin embargo, entre ellos destaca la situación de Costa Rica, que presenta una distribución más igualitaria. Asimismo, ese alto grado de desigualdad se manifiesta en países con niveles diferentes de ingreso ocupacional medio, lo que reafirma la idea de que un mayor nivel de ingreso no contribuye necesariamente a una distribución más equitativa de éste.

La mayoría de los ocho países latinoamericanos examinados presentan estructuras muy desiguales de distribución de los ingresos ocupacionales. En particular, y a diferencia de los países desarrollados, los estratos del nivel superior obtienen en promedio ingresos bastante más altos que el resto y, en especial, que los del nivel inferior que agrupan a la vasta mayoría de las personas empleadas. Sin embargo, pueden distinguirse al menos dos tipos de situaciones nacionales con grados bien distintos de desigualdad; a su vez, esas situaciones no están determinadas por el nivel general del ingreso ocupacional, ya que países con ingresos relativamente semejantes registran grados de desigualdad diferentes y, al contrario, países con niveles de ingreso bien distintos presentan grados de desigualdad parecidos. Por ejemplo, si se ordenan los países de mayor a menor, de acuerdo a su ingreso ocupacional medio, y se los compara tomando como criterio las veces en que el ingreso de los medianos y grandes empleadores supera el promedio nacional, se observan los siguientes guarismos: Chile 7.9 veces, Costa Rica 2.5, Panamá 5.2, Brasil 6.2, Ve-

nezuela 4.3, México 14.6 y El Salvador 8.0 (véase el cuadro II.3).

Entre los países analizados llama la atención la estructura distributiva de Costa Rica, porque combina el que ninguno de los estratos ocupacionales considerados tenga promedios de ingreso bajo las 3 líneas de pobreza (LP) con una distribución bastante igualitaria de los ingresos de las ocupaciones, ya que la gran mayoría de éstos fluctúa en torno al promedio general. Tras esta distribución subyacen factores de distinta índole, entre los que juega un papel importante la estructura ocupacional. El porcentaje de empleadores casi duplica el promedio regional, y aquellos de establecimientos grandes y medianos dirigen empresas que en general son de menor tamaño que las de los países más populosos. A la vez, los trabajadores agrícolas representan porcentajes inferiores al promedio regional y trabajan en un sector que se distingue en América Latina por poseer una mejor distribución de la tierra, una diversificación productiva importante y una significativa asimilación de progre-

Cuadro II.3

AMÉRICA LATINA (8 PAÍSES): INGRESOS PROMEDIO DE LOS ESTRATOS OCUPACIONALES, 1997 <sup>*/</sup> (En equivalentes de líneas de pobreza)								
	Brasil a/	Chile b/	Colombia c/	Costa Rica	El Salvador	México b/	Panamá	Venezuela d/
Empleadores	18.4	34.6	9.4	8.8	8.1	14.0	15.6	11.4
Directores/Gerentes	12.3	16.2	9.0	12.1	11.3	11.0	10.2	6.6
Profesionales	20.5	15.4	6.8	11.3	8.8	7.8	13.0	4.9
Técnicos	5.6	9.1	—	8.3	5.5	4.3	7.6	—
Empleados administrativos	5.7	5.4	4.1	6.0	4.4	4.0	4.8	2.4
Trabajadores en el comercio	4.4	4.5	2.8	4.9	2.4	2.6	4.1	3.9
Obreros/Artesanos/Conductores	4.0	5.0	2.9	4.9	3.0	2.6	4.6	3.2
Trabajadores de los servicios personales	2.2	3.2	2.2	3.4	2.7	1.9	2.6	2.0
Trabajadores agrícolas	1.5	3.9	2.7	4.4	1.6	1.6	2.4	2.2
Total	4.5	7.4	3.5	5.7	3.3	3.4	5.2	3.7

Fuente: CEPAL, sobre la base de tabulaciones especiales de las encuestas de hogares de los países.

<sup>\*/</sup> Para los años de las encuestas de cada país, véase el recuadro II.1.

a/ No se distingue entre trabajadores públicos y privados; los trabajadores agrícolas no remunerados incluyen a los trabajadores de subsistencia; y los asalariados agrícolas que declaran no saber el número de empleados de la empresa en que trabajan, se consideró que lo hacían en las empresas pequeñas.

b/ No se distingue entre trabajadores públicos y privados.

c/ No se distingue el tamaño de los establecimientos, ni los profesionales de los técnicos.

d/ No se distingue entre los tamaños de establecimiento mediano y grande, ni entre profesionales y técnicos. Además, a los trabajadores de los servicios se les agregaron los trabajadores domésticos.

so técnico. Por ello, los asalariados agrícolas tienen un ingreso de 4.4 LP, que duplica con creces el promedio regional y es el mayor entre los países aquí estudiados. Este conjunto de factores hace que los ingresos ocupacionales tengan una dispersión significativamente menor, y que por tanto se parezcan relativamente mucho más al promedio que en otros países.

Por otra parte el ingreso de los medianos y grandes empresarios es 2.5 veces superior a ese promedio, el de los gerentes de las empresas medianas y grandes 2.3 veces más alto, el de los empleados administrativos semejante al promedio, el de los asalariados manuales de la industria y los servicios casi el 90% del mismo y el de los asalariados agrícolas superior al 70%.

En Chile tampoco existen estratos ocupacionales con ingresos medios inferiores a 3 LP, pero este he-

cho positivo coexiste con una considerable desigualdad en la distribución de los ingresos ocupacionales. El ingreso de los empleadores medianos y grandes supera casi ocho veces el promedio del conjunto de la fuerza de trabajo; el de los gerentes de empresas medianas y grandes es cuatro veces superior; el de los empleados administrativos llega sólo al 70% de ese promedio, el de los asalariados de la industria, al 57%, el de los trabajadores de los servicios personales, al 45%; y el de los trabajadores agrícolas, al 43%. En tal situación, un empresario grande gana 18 veces más que un asalariado agrícola.

Cuando se comparan los ingresos de una misma ocupación en ambos países, queda en evidencia que el grado de desigualdad aumenta a medida que se sube en la escala de estratificación ocupacional. Así un trabajador manual asalariado de cualquier sector gana en Costa Rica alrededor de un 20% más que en

Chile; lo mismo ocurre con los empleados de comercio y administrativos; pero ya los técnicos asalariados obtienen un 30% más en Chile, los profesionales, un 50% más; los directores y gerentes ocupados en el sector privado, más del doble; y los empleadores medianos y grandes, cuatro veces más. Queda fuera de los límites de este trabajo explorar las causas del diferente grado de desigualdad existente en ambas estructuras, pero es probable que se combinen factores de naturaleza técnico—económica con otros de carácter político—institucional; estos últimos juegan un papel decisivo en la distribución del poder económico y político en ambas sociedades y, por ende, en la capacidad de cada uno de los estratos para defender e incrementar su ingreso ocupacional.

Desafortunadamente, en el conjunto de los países considerados, el tipo de estructura distributiva que existe en Costa Rica es poco común, y en la mayoría de ellos se aprecia un grado considerable de desigualdad en los ingresos ocupacionales. Por cierto, la situación menos deseable es aquella en que coexisten ocupaciones que en promedio tienen ingresos bajos con un grado significativo de desigualdad. Tal es el caso, por ejemplo, de Brasil y México.

En Brasil, que tiene un ingreso promedio de 4.5 LP, los ocupados en los servicios personales obtienen en promedio 2.2 LP y los trabajadores agrícolas 1.5 LP. Estas cifras muestran que vastos grupos de ocupados tienen ingresos insuficientes por sí solos para sacar de la pobreza a una familia promedio brasileña. Esta situación coexiste con un alto grado de desigualdad. En efecto, el ingreso de los medianos y grandes empleadores sextuplica el promedio del conjunto de la fuerza de trabajo de ese país; el de los directores y gerentes de empresas medianas y grandes lo triplica con creces; el de los empleados administrativos es 1.3 veces superior; el de los obreros no agrícolas asalariados alcanza al 87% de ese promedio; y el de los trabajadores agrícolas, sólo al 44%. Por lo tanto, un empresario mediano o grande obtiene en promedio un ingreso ocupacional 14 veces mayor que el de un asalariado agrícola.

En el caso de México, con un ingreso medio de los ocupados de 3.4 LP, también los trabajadores de los

servicios personales y los trabajadores agrícolas tienen ingresos promedio inferiores a 2 LP, lo que ilustra las dificultades que enfrentarían estos ocupados para sacar por sí solos de la pobreza a una familia promedio mexicana. Esta situación coexiste con un grado de desigualdad importante. En efecto, el ingreso ocupacional de los medianos y grandes empleadores equivale a 14 veces el promedio del conjunto de la fuerza de trabajo; el de los gerentes de empresas medianas y grandes, a 3.9 veces; el de los empleados administrativos, a 1.2 veces; el de los obreros asalariados, al 76% de ese promedio; el de los trabajadores de los servicios personales, a 56%; y el de los asalariados agrícolas, a 47%. Si se consideran los extremos, un empresario mediano o grande obtiene un ingreso 30 veces superior al de un asalariado agrícola, desigualdad mucho mayor a la existente en Chile y con una proporción bastante más elevada de fuerza de trabajo con ingreso inferior al mínimo.

Asimismo, aunque en México el ingreso ocupacional promedio (3.4 LP) representa aproximadamente un 60% del de Costa Rica, los medianos y grandes empresarios de aquel país obtienen un ingreso superior al de los del segundo; los directores y gerentes, un ingreso parecido; los profesionales ganan un tercio menos; los técnicos, empleados administrativos y de comercio, y trabajadores manuales no agrícolas, casi la mitad; y los trabajadores agrícolas asalariados, un tercio de lo que ganan sus congéneres en Costa Rica. Por lo tanto, también en este contexto de bajo ingreso ocupacional medio se pone de manifiesto que a las diferencias de productividad se suma el hecho que la capacidad de los estratos para defender sus ingresos es cada vez menor a medida que se desciende en la escala de estratificación.

Todo ello evidencia que un alto grado de desigualdad en la distribución de los ingresos ocupacionales puede darse en situaciones en que el ingreso medio de la fuerza de trabajo es muy diferente; en Chile se registra el ingreso ocupacional medio más alto entre los países examinados, en México uno de los más bajos y en Brasil uno mediano, pero la desigualdad existente en ellos es parecida. Así se reafirma la idea, sostenida de manera reiterada en otros documentos de la CEPAL, de que el incremento del nivel de ingreso

no lleva aparejada necesariamente una mayor igualdad en la distribución de los ingresos. Como se ha señalado, el análisis de la experiencia reciente en Chile muestra que la importante elevación del ingreso ocupacional registrada en los últimos años permitió que la casi totalidad de las ocupaciones del nivel inferior obtuvieran ingresos promedio relativamente altos para el contexto latinoamericano, ayudando de manera decisiva a reducir el nivel de pobreza, pero al mismo tiempo esa elevación se ha repartido de manera desigual entre los estratos ocupacionales, debido a que cuanto más alta es la posición del estrato en la estructura de estratificación, mayor es su capacidad para aumentar su ingreso ocupacional medio.

En el tipo de estructura más igualitaria, como la de Costa Rica, los ingresos ocupacionales de los estratos y grupos no se distancian demasiado del centro constituido por el ingreso ocupacional promedio del conjunto de la fuerza de trabajo; a la inversa, en el tipo de estructura menos igualitaria existente en la mayoría de los países de la región, el nivel superior de ocupaciones se aparta de manera considerable del promedio general y, por cierto, del nivel inferior. Esta situación coincide con la escasa amplitud del nivel intermedio, como consecuencia, sobre todo, de los bajos ingresos relativos de las ocupaciones no manuales menos calificadas, que no logran insertarse en este nivel, y del concomitante crecimiento del nivel

inferior. Sin embargo, la desigualdad relativa de ingresos entre estratos ocupacionales se da, como se ha indicado, en contextos en que existen muy diferentes niveles de ingreso medio. Si en una estructura se mantiene o aumenta el grado de desigualdad, pero a la vez se eleva de manera importante el ingreso ocupacional medio, muchas ocupaciones de nivel inferior pueden generar ingresos suficientes como para permitir el acceso a bienes y servicios considerados típicos de los estratos sociales medios. Se produce entonces, como en Chile, un resultado paradójico; por una parte, se configura una estructura desigual que parece tender a una polarización de los ingresos ocupacionales y, por otra, muchas ocupaciones de nivel inferior, manuales y no manuales, están proporcionando ingresos suficientes como para que un buen número de personas accedan a consumos que las puedan hacer sentirse parte de los estratos medios. Empero, en el conjunto de América Latina el tipo de estructura predominante se caracteriza por la conjunción de alta desigualdad y bajo nivel de ingreso medio, en que el nivel intermedio es pequeño, tanto si se lo juzga por su posición relativa en la distribución de ingresos ocupacionales como por el nivel absoluto de sus ingresos, y el estrato inferior es amplio, con una proporción significativa de ocupaciones que generan ingresos inferiores a los mínimos necesarios para, por sí solos, mantener a una familia promedio fuera de la pobreza.

## D. Ingreso ocupacional y pobreza

En los países de menor nivel de ingreso ocupacional medio son más altos el número de ocupaciones y la proporción de fuerza de trabajo que obtienen ingresos laborales inferiores a un valor mínimo necesario para que una familia de características promedio pueda situarse fuera de la pobreza, el que en los ocho países estudiados oscila entre 2 y 3.3 líneas de pobreza per cápita. Además del nivel del ingreso ocupacional medio, influyen en la incidencia de la pobreza nacional el porcentaje de desempleo, la densidad ocupacional de los hogares y la proporción que representan los ingresos no laborales en el ingreso familiar total.

**E**l ingreso medio de una ocupación de nivel inferior —ya sea manual o no manual— existente en la mayoría de los países examinados no es suficiente por sí solo para que una familia de cuatro miembros se sitúe sobre el umbral de la pobreza. A su vez, como las ocupaciones de ese nivel abarcan casi el 75% de la fuerza de trabajo ocupada, puede concluirse que en la actualidad la mayor parte de los empleos accesibles para la población activa de América Latina no generan una remuneración que permita a un jefe de una familia tipo satisfacer, con ese único ingreso, las necesidades básicas de su hogar.

Naturalmente, la probabilidad de que un ocupado pertenezca a un hogar pobre aumenta en la medida en que la ocupación que ejerce tenga un ingreso promedio crecientemente inferior a un cierto nivel mínimo. Sin embargo, la relación entre el ingreso ocupacional y la incidencia de la pobreza en un país dado no es tan simple y lineal como podría parecer a primera vista, debido a que existen otros factores que contribuyen a que los hogares logren reducir el im-

pacto negativo de las bajas remuneraciones individuales en las condiciones de vida familiar. No obstante, ello no aminora la importancia del objetivo de elevar los ingresos ocupacionales porque, aunque no sea el único determinante de las situaciones de pobreza, éste es sin duda uno de los que tiene mayor relevancia, sumado al hecho que en el nivel de ingreso de la ocupación está en juego también la dignidad del trabajador.

Ante todo, los porcentajes de pobreza nacionales están influidos, junto con el ingreso medio de las ocupaciones, por el nivel de desocupación abierta. Debido a ello, no existe una correspondencia lineal entre la incidencia de la pobreza prevaleciente en un país y su ingreso ocupacional medio. Por ejemplo, El Salvador y México tienen ingresos ocupacionales promedio semejantes, pero la tasa de desocupación en las áreas urbanas en El Salvador, según la encuesta utilizada para este análisis, era de un 7.3% de la fuerza de trabajo y la de México, de 3.2%, lo que explica en buena medida por qué la proporción de hogares

Pobres en el primer país era 7.5 puntos más alta que en el segundo (38.6% en comparación con 31.1%). A su vez, los hogares difieren en cuanto al número de miembros y de personas ocupadas en cada uno de ellos, como también en la proporción que representan los ingresos provenientes de fuentes no laborales en el total del ingreso familiar. De modo que el conjunto de estos factores incide en la significación de los ingresos ocupacionales como determinantes de la situación de pobreza del hogar, al punto que —dada su variación de un país a otro— hace desaconsejable establecer para todos los países un monto único de ingreso ocupacional que, en teoría, resulte suficiente para permitir a un hogar evitar la pobreza.

En efecto, si se toman en cuenta los valores efectivos de estas variables en los distintos países es posible identificar las características que en promedio presentan, por ejemplo, los hogares pobres no indigentes, y calcular el valor del ingreso requerido por este tipo de hogares para situarse sobre el umbral de la pobreza. Desde luego, cuanto mayor sea en un país la densidad

ocupacional de los hogares, menor su tamaño promedio y más alta la proporción de ingresos no laborales en el total, menor será el ingreso ocupacional mínimo necesario, y viceversa. De este modo, en países como Brasil y México, con un alto número de ocupados por hogar (1.74 en ambos casos), tamaños medios de 4.67 y 4.93 miembros e ingresos no laborales que representan 25% y 32% del ingreso total, respectivamente, ese ingreso mínimo gira en torno a 2 LP per cápita. En Chile y Costa Rica, con un número de ocupados por hogar de 1.09 y 1.13, tamaños medios de 4.75 y 4.67 miembros, y proporción de ingresos no laborales de 29% y 25%, respectivamente, esos ingresos mínimos serían de 3.1 líneas de pobreza. En tanto que los valores para los otros cuatro países estudiados serían: Colombia y El Salvador, 2.6 LP; y Panamá y Venezuela, 2.7 LP (véase el cuadro II.4).

Sobre la base de estos valores de ingresos ocupacionales mínimos, diferenciados por país, se puede examinar con mayor precisión la relación entre los ingresos del trabajo y la pobreza en cada uno de ellos.

Cuadro II.4

AMÉRICA LATINA (8 PAÍSES): CARACTERÍSTICAS SELECCIONADAS DE LOS HOGARES POBRES NO INDIGENTES						
País	Año	Porcentaje en el total de hogares	Tamaño medio del hogar	Número de ocupados por hogar	Porcentaje del ingreso proveniente del trabajo	Ingreso ocupacional mínimo a/
Brasil	1996	18.1	4.67	1.74	75.12	2.02
Chile	1998	13.1	4.75	1.09	71.42	3.11
Colombia	1997	24.8	4.70	1.57	85.85	2.57
Costa Rica	1997	12.9	4.67	1.13	74.76	3.09
El Salvador	1997	29.5	5.02	1.57	82.06	2.62
México	1998	24.8	4.93	1.74	67.92	1.92
Panamá	1997	17.0	4.79	1.27	71.07	2.68
Venezuela	1997	25.2	5.17	1.65	84.76	2.66

Fuente: CEPAL, sobre la base de tabulaciones especiales de las encuestas de hogares de los países.

a/ En múltiplos de las respectivas líneas de pobreza per cápita.

Así, en Chile, con un ingreso medio de 7.4 LP para el conjunto de las ocupaciones, ningún grupo ocupacional se ubica —en promedio— por debajo del ingreso mínimo pertinente, y los ocupados con mayor probabilidad de pobreza corresponden en lo fundamental a las ocupaciones de menores ingresos medios, en este caso las de servicios personales y trabajadores agrícolas. En Costa Rica (ingreso medio de 5.7 LP) tampoco se observan ocupaciones con ingresos promedio bajo el mínimo, y las que más se acercan a éste son las dedicadas a los servicios personales (3.4 LP). En Panamá (ingreso medio de 5.2 LP) tienen ingresos inferiores al mínimo los servicios personales y los trabajadores agrícolas (2.6 y 2.4 LP, respectivamente). Así como la proporción de fuerza de trabajo con ingresos ocupacionales promedio inferiores al mínimo sube a medida que baja el ingreso medio (Chile 5.5%, Costa Rica 7.0% y Panamá 12.3%), lo mismo sucede con la de los trabajadores no remunerados (Chile 1.3%, Costa Rica 2.5% y Panamá 3.4%). Por ello, aun en los países de mayor ingreso ocupacional medio, las ocupaciones en que el promedio del grupo está cerca o bajo el mínimo pertinente son también muy vulnerables a la pobreza (véase nuevamente el cuadro II.3).

En Brasil, donde el ingreso ocupacional medio es de 4.5 LP, los trabajadores agrícolas (1.5 LP) tienen un promedio inferior al mínimo y los servicios personales (2.2 LP) están cerca de él. Los ocupados de estos dos grupos representan alrededor del 38% del total, y una proporción significativa de ellos tiene una alta probabilidad de pertenecer a un hogar pobre. En Venezuela (ingreso promedio de 3.7 LP), a los servicios personales y a los trabajadores agrícolas se les agregan los empleados administrativos, quienes también reciben ingresos que en promedio son inferiores al mínimo, y los tres grupos suman alrededor del 33% de los ocupados. Cabe destacar que en Venezuela son los asalariados los que obtienen ingresos inferiores al mínimo, ya que los trabajadores por cuenta propia se ubican sobre este nivel. En Colombia (ingreso ocupacional medio de 3.5 LP) se hallan bajo el mínimo los trabajadores de los servicios personales (2.2 LP), que representan el 15.6% de los ocupados; pero se sitúan levemente sobre ese nivel los ingresos promedio de los trabajadores agrícolas (2.7 LP), los trabajadores en el comercio (2.8

LP) y los obreros, artesanos y conductores (2.9 LP), lo que involucra en una alta probabilidad de pobreza a más de la mitad de los ocupados.

En El Salvador, con un ingreso promedio de 3.3 LP, sólo ligeramente inferior al de Colombia, los ocupados cuyos ingresos medios están bajo el mínimo son los trabajadores agrícolas y en el comercio, que abarcan alrededor del 40% del total; y con un ingreso promedio similar al mínimo se encuentran aquellos dedicados a los servicios personales, que representan un 13% de los ocupados. Finalmente, en México, con un ingreso promedio de 3.4 LP, tienen ingresos inferiores al mínimo los trabajadores de los servicios personales y de la agricultura, que agrupan a alrededor del 32% de los ocupados.

En general, puede afirmarse que en los países de más bajo ingreso ocupacional medio obtienen ingresos inferiores a un cierto nivel mínimo pertinente los empleados administrativos, los trabajadores en el comercio y todos los trabajadores manuales. A medida que ese ingreso medio sube, las distintas ocupaciones del país logran captar en grados diferentes ese aumento, en concordancia con su nivel de calificación, la posición ocupacional, el carácter manual o no manual, el sector de actividad en que se desempeñan, especialmente para los trabajos manuales, o el tamaño del establecimiento.

Por lo tanto, al examinar las relaciones entre la estructura ocupacional y los ingresos ocupacionales promedio del país, y las de esas ocupaciones con las situaciones de pobreza, se verifica que en estas últimas influye tanto el bajo nivel del ingreso ocupacional medio como la existencia de ocupaciones que agrupan a importantes porcentajes de la fuerza de trabajo con ingresos inferiores a un mínimo. No obstante, esas relaciones no son lineales porque en los países existen distintos porcentajes de desocupación abierta y —especialmente en aquellos en que el promedio de ocupados por hogar se acerca a 2 y la proporción de ingresos no laborales es significativa— es posible que ingresos ocupacionales relativamente reducidos permitan a una parte importante de los hogares evitar las situaciones de pobreza.

## E. Nivel educativo e ingreso ocupacional

El aumento del nivel educativo de la fuerza de trabajo ha contribuido, en general, a incrementar el ingreso ocupacional de la misma. Sin embargo, existen excepciones importantes como las ocupaciones no manuales de nivel inferior, que tienen ingresos ocupacionales claramente más bajos que los que debieran esperarse por su nivel educacional. El aumento del nivel educativo de la fuerza de trabajo sólo puede contribuir a elevar el ingreso ocupacional medio si va acompañado de un crecimiento y transformación de la estructura productiva, capaces de ampliar la oferta de empleos de mayor calificación.

Una perspectiva global de la distribución del nivel educativo de la población ocupada pone de manifiesto que una proporción mayoritaria de ésta no alcanza un número de años de estudio suficientes para superar el nivel inferior de ingreso ocupacional y, a la vez, que la desigualdad educativa entre los estratos es alta, aunque menor que la existente en materia de ingreso.

Los estratos que abarcan el conjunto de la fuerza de trabajo de siete países<sup>7</sup> pueden ordenarse en tres niveles, de acuerdo a su nivel educativo: superior, intermedio e inferior, que representan aproximadamente 3%, 20% y 74%, respectivamente, de la población ocupada.<sup>8</sup> El nivel superior abarca a los profesionales cuyo nivel educativo, de casi 15 años,

es claramente más alto que el del resto de los estratos. El intermedio está formado por los directores y gerentes, los técnicos, los empleados administrativos y los empresarios cuyos niveles educativos fluctúan entre un mínimo de 8.9 y un máximo de 12.1 años de estudio. El nivel inferior, en tanto, engloba a los trabajadores en el comercio, los obreros, artesanos y conductores, y los ocupados en los servicios personales y en faenas agrícolas; dentro de este segmento, los estratos urbanos poseen un nivel educativo más elevado, que varía entre 5.5 y 7.3 años de estudio, mientras que en los agrícolas éste sólo alcanza a 2.9 años (véase el cuadro II.5).

Estudios anteriores de la CEPAL han llamado la atención sobre el hecho que 10 años de escolaridad

7 En la encuesta de México no se entrega información sobre el nivel educacional de la fuerza de trabajo.

8 Poco más del 3% de la población ocupada no tiene estrato identificado, pero posee un nivel educativo de 6.8 años de estudio, correspondiente al nivel inferior.

Cuadro II.5

AMÉRICA LATINA (7 PAÍSES): NIVEL EDUCATIVO PROMEDIO DE LOS ESTRATOS OCUPACIONALES, 1997 <sup>a/</sup> (Años de estudio)							
	Brasil <sup>a/</sup>	Chile <sup>b/</sup>	Colombia <sup>c/</sup>	Costa Rica	El Salvador	Panamá	Venezuela <sup>d/</sup>
Empleadores	9.0	12.4	7.8	8.0	7.0	10.9	9.0
Directores/Gerentes	10.7	11.4	14.2	13.4	15.0	13.4	13.7
Profesionales	15.0	16.3	14.3	14.3	17.0	16.3	14.2
Técnicos	11.2	13.4	—	13.2	13.0	14.6	—
Empleados administrativos	10.1	12.5	11.0	10.9	11.5	12.6	10.8
Trabajadores en el comercio	7.0	10.2	7.7	8.0	5.5	9.5	8.0
Obreros/Artisanos/Conductores	5.3	9.5	6.7	6.8	6.1	8.7	7.4
Trabajadores de los servicios personales	4.8	9.0	6.4	6.5	5.2	7.6	6.7
Trabajadores agrícolas	2.5	6.4	3.4	4.7	2.6	4.9	4.0
Total	6.1	10.4	7.3	7.9	6.2	9.5	8.5

Fuente: CEPAL, sobre la base de tabulaciones especiales de las encuestas de hogares de los países.

<sup>a/</sup> Para los años de las encuestas de cada país, véase el recuadro II.1.

<sup>a/</sup> No se distingue entre trabajadores públicos y privados; los trabajadores agrícolas no remunerados incluyen a los trabajadores de subsistencia; y los asalariados agrícolas que declaran no saber el número de empleados de la empresa en que trabajan, se consideró que lo hacían en las empresas pequeñas.

<sup>b/</sup> No se distingue entre trabajadores públicos y privados.

<sup>c/</sup> No se distingue el tamaño de los establecimientos, ni los profesionales de los técnicos.

<sup>d/</sup> No se distingue entre los tamaños de establecimiento mediano y grande, ni entre profesionales y técnicos. Además, a los trabajadores de los servicios se les agregaron los trabajadores domésticos.

parecen constituir el umbral mínimo para que la educación pueda cumplir un papel significativo en la reducción de la pobreza (CEPAL, 1995, capítulo VI); si se tiene un nivel educativo inferior a 10 años de escolaridad y no se poseen activos productivos, son muy escasas las probabilidades de superar los niveles inferiores de ingreso ocupacional. Asimismo, lograr un nivel educativo intermedio tampoco es garantía de alcanzar un ingreso ocupacional coherente con ese nivel. Para tener algunas probabilidades de acceder a un nivel de ingreso intermedio o superior es necesario al menos superar los 12 años de estudio, y para aumentar esas posibilidades se debe alcanzar el nivel educativo más alto, de 14 o más años de estudio. A la luz de estas afirmaciones, las cifras mencionadas ponen de relieve el enorme esfuerzo que las familias y los gobiernos de la región debieran realizar para elevar la condición educativa de su fuerza de trabajo.

El ordenamiento de los estratos ocupacionales por nivel educativo coincide en general con el construido a partir del ingreso ocupacional, lo que confirma la idea convencional de que existe una relación estrecha entre el nivel educativo que se posee y el ingreso ocupacional que se obtiene. Sin embargo, existen algunas diferencias importantes. Ante todo, destaca el hecho que los profesionales han alcanzado un nivel educativo que los coloca claramente sobre los estratos con los cuales comparten una misma posición superior en la estratificación por ingreso ocupacional, sobresaliendo como una verdadera elite educativa, tal como los empleadores lo son en cuanto al ingreso. Estos últimos tienen un nivel educativo inferior al de su ingreso ocupacional, evidenciando la gran influencia de la posesión de activos productivos en el mejoramiento de los ingresos. Sin embargo, debe tomarse en consideración que existe una gran diferencia entre los niveles educativos de

los distintos tipos de empleadores; los de establecimientos medianos y grandes suelen tener niveles educacionales bastante más elevados que los de los pequeños y, sobre todo, que el de los micro empleadores. Además, como es sabido, en este estrato se entremezclan con frecuencia los ingresos ocupacionales con los patrimoniales, especialmente en los empleadores de establecimientos de menor tamaño, dando una impresión un poco distorsionada de los primeros. Otra diferencia importante es que en la estratificación educativa las ocupaciones no manuales se ordenan de manera diferente que en la del ingreso; en esta última, el corte principal tiene lugar entre el nivel superior —cuyo ingreso medio es 13.7 líneas de pobreza—, y el resto, en que la ocupación mejor remunerada es la de los técnicos, con 5.3 líneas de pobreza. En la estratificación educativa, el corte principal se manifiesta entre las ocupaciones no manuales y el resto. La diferencia acerca del lugar donde se localiza el corte principal en las dos estructuras revela que los técnicos y los empleados administrativos son los más afectados, ya que en conjunto tienen un nivel educativo igual al de directores y gerentes y bastante superior al de los empleadores, pero obtienen un nivel de ingreso mucho más bajo que el de los anteriores, que se acerca bastante al de los trabajadores en el comercio y los obreros. Las cifras además confirman lo ya dicho acerca de la disparidad entre los niveles educativos y de ingreso que caracteriza a las ocupaciones no manuales de menor calificación.

Las estructuras nacionales de estratificación de las ocupaciones por nivel educacional se diferencian entre sí debido principalmente a que en los países existen niveles educativos medios bastante desiguales, que fluctúan entre 10.4 años de estudio en Chile y 6.1 años en Brasil. La comparación de las estructuras existentes en ambos países revela que, comparando los mismos estratos ocupacionales en los dos países, la diferencia de años de estudio tiende a aumentar a medida que se desciende en la escala de estratificación. Los profesionales tienen el mismo nivel educativo en los dos países; los directores y gerentes, menos de un año de diferencia; los técnicos y empleados administrativos, unos dos años; y los ocupados en el comercio y todos los trabajadores manuales, cuatro

años de diferencia. Por lo tanto, al incrementar el número de años de escolaridad de los estratos ocupacionales inferiores en Chile, la expansión educativa ha contribuido de manera importante a que la desigualdad de años de estudio entre los estratos se reduzca. Por ejemplo, en Brasil un profesional posee 11 años más de escolaridad que un obrero y 13 más que un trabajador agrícola, mientras que en Chile tales diferencias son menores y alcanzan a 7 y 10 años, respectivamente. Todo esto sin incluir consideraciones en torno a la calidad de la educación.

Sin embargo, esa mayor igualdad educativa no trae aparejada una mayor equiparación de los ingresos entre los estratos dentro de un mismo país; más bien al contrario, se produce una disminución de la influencia que ejerce el incremento del nivel educativo en el aumento de los ingresos ocupacionales. En efecto, como se ha dicho, Chile tiene un nivel educativo promedio muy superior al de Brasil y un nivel de ingreso ocupacional promedio también bastante más elevado (7.4 y 4.5 líneas de pobreza, respectivamente). Además, al comparar el nivel educativo de los mismos estratos en los dos países se indicó que los estratos inferiores en Chile tenían una amplia diferencia a su favor. Pese a tales ventajas, los empleados administrativos, los trabajadores en el comercio y una parte considerable de los obreros en Chile no han logrado obtener ingresos ocupacionales más altos que sus congéneres brasileños. En suma, en Chile la elevación del nivel educativo de los empleados administrativos, los trabajadores en el comercio y todos los trabajadores manuales urbanos no ha tenido los frutos esperados, ya que todos ellos obtienen ingresos ocupacionales muy inferiores al promedio de su propio país y semejantes a los de esas mismas ocupaciones en países con niveles educativos e ingresos ocupacionales promedio mucho más bajos. Ello no significa que el aumento del nivel educativo no tenga ninguna influencia en el mejoramiento de los ingresos ocupacionales, pero representa una advertencia para aquellas líneas de política que consideran que ese aumento es una condición suficiente para lograr el mejoramiento de los niveles de ingreso de los estratos inferiores.

## F. Estratificación de ocupaciones y de hogares

La ocupación del principal receptor de ingreso tiene fuerte influencia en la determinación del ingreso medio del hogar. De hecho, la estratificación de los hogares de acuerdo a su ingreso per cápita coincide en gran medida con la de las ocupaciones, cuando aquellos son ordenados de acuerdo a la ocupación del principal receptor. Por tal motivo, a fin de superar la limitación que el ingreso del principal receptor impone a las condiciones de vida del hogar, sobre todo en los estratos medios y bajos, cerca de la mitad de éstos han incorporado más de un miembro al mercado de trabajo. Cuando los ingresos ocupacionales del principal receptor no resultan suficientes, el aumento de la densidad ocupacional suele ser un medio eficaz para que el hogar evite la pobreza, reduzca su severidad o mejore sus posibilidades de movilidad social.

La ocupación del principal receptor de ingreso del hogar influye de manera importante en la posición que éste ocupa en la escala de estratificación. Como se ha mencionado, en el nivel de ingreso per cápita de los hogares intervienen factores como el tamaño o número de miembros, la cantidad de ellos que están ocupados y la existencia de ingresos no ocupacionales; si bien tales factores afectan el ingreso medio del hogar, no logran alterar el hecho que la ocupación del receptor principal tenga un peso considerable en la formación del ingreso familiar y, por ende, también en su ubicación relativa en la escala de ingresos. En efecto, ya se indicó que los estudios sobre la distribución del ingreso entre los hogares muestran que el ingreso medio se situaba, a finales de los años noventa, en torno al percentil 75,

que implica que tres de cada cuatro hogares obtienen un ingreso inferior al promedio. A su vez, el examen de la distribución del ingreso ocupacional entre quienes pertenecen a un mismo estrato muestra que en muchos países y respecto de la mayoría de las ocupaciones el promedio se ubica en torno al percentil 70, y por tanto 7 de cada 10 ocupados reciben ingresos inferiores al promedio de su categoría. De modo que —en una distribución agregada del ingreso por ocupaciones— son aquellas del nivel inferior las que en mayor medida concentran población ocupada con ingresos bajo el promedio.

Más allá de las importantes variaciones nacionales y las diferencias internas en los estratos, los promedios ponderados del conjunto de la población ocupada en

los ocho países analizados indican que si los principales contribuyentes al ingreso del hogar son empleadores, gerentes o profesionales, el ingreso per cápita por trabajo de los hogares fluctúa entre 5.3 y 7.5 líneas de pobreza (LP); si son técnicos, es de 2.9 LP; empleados administrativos, 2.6 LP; trabajadores en el comercio, 2.0 LP; obreros y artesanos, 1.5 LP; trabajadores de los servicios personales, 1.2 LP y trabajadores agrícolas, 0.9 LP. El promedio ponderado del ingreso ocupacional per cápita del total de la población de los hogares con personas ocupadas respecto de los países considerados es de 2.2 LP, aunque esta cifra se reduce a 2.0 LP si se incluyen también los miembros de los hogares sin ocupados. Como es de esperar, los promedios nacionales reflejan en general el ingreso medio de las ocupaciones en cada uno de los países; en Chile existe el ingreso per cápita por trabajo de los hogares más elevado (3.6 LP, en los ho-

gares con ocupados), le siguen Costa Rica y Brasil (2.6 LP), Panamá (2.5 LP), Colombia y México (1.7 LP), Venezuela (1.6 LP) y El Salvador (1.5 LP) (véase el cuadro II.6).

Los hogares agrupados de acuerdo a la ocupación del principal perceptor tienen características heterogéneas, como es habitual en muchas materias en América Latina. De allí que el examen del ingreso de los hogares asociado a la estructura ocupacional exige considerar al menos el número de ocupados y el tamaño del hogar. Como se ha señalado en ediciones anteriores del *Panorama social de América Latina*, el contar con más de un ocupado constituye un recurso crucial de los hogares para mejorar sus condiciones de vida, en especial si tienen numerosos miembros y el perceptor principal obtiene ingresos reducidos. Por estos motivos, en lo que sigue se analizarán los por-

Cuadro II.6

AMÉRICA LATINA (8 PAÍSES): INGRESO PER CÁPITA POR TRABAJO DE LOS HOGARES, SEGÚN EL ESTRATO OCUPACIONAL DEL PRINCIPAL PERCEPTOR, 1997 <sup>a/</sup>									
(En equivalentes de líneas de pobreza)									
	Brasil	Chile	Colombia	Costa Rica	El Salvador	México	Panamá	Venezuela	Total <sup>b/</sup>
Hogares sin ocupados	0.0	0.2	0.0	0.0	0.1	0.1	0.0	0.0	0.0
Empleadores	7.6	12.8	4.0	3.6	3.0	5.4	6.3	4.0	6.3
Directores/Gerentes	6.0	6.7	4.6	5.1	4.5	4.6	4.5	2.7	5.3
Profesionales	10.2	8.7		4.7	3.9	4.0	6.2		5.2
Técnicos	3.3	4.3	3.4 <sup>c/</sup>	3.7	2.3	2.0	3.9	2.6 <sup>c/</sup>	2.9
Empleados administrativos	3.3	2.6	1.9	2.6	2.0	2.0	2.3	1.1	2.6
Trabajadores en el comercio	2.4	2.4	1.5	2.3	1.2	1.5	2.3	1.9	2.0
Obreros/Artesanos/Conductores	1.8	2.0	1.2	2.1	1.2	1.1	1.9	1.3	1.5
Trabajadores de los servicios personales	1.3	1.6	1.1	1.7	1.1	1.0	1.4	0.9	1.2
Trabajadores agrícolas	0.9	1.7	1.1	1.9	0.7	0.8	1.1	0.9	0.9
<b>Total</b>									
Hogares con ocupados	2.6	3.6	1.7	2.6	1.5	1.7	2.5	1.6	2.2
Todos los hogares	2.2	3.1	1.6	2.3	1.3	1.6	2.2	1.6	2.0

Fuente: CEPAL, sobre la base de tabulaciones especiales de las encuestas de hogares de los países.

a/ Para los años de las encuestas de cada país, véase el recuadro II.1

b/ Promedio ponderado de los ocho países, excepto en los profesionales y técnicos en que sólo se consideran seis debido a que las encuestas de Venezuela y Colombia no diferencian esos estratos.

c/ Incluye a profesionales y técnicos.

centajes de hogares sin ocupados, con un ocupado y con más de un ocupado, los ingresos medio de esos hogares y sus ingresos per cápita. De este modo, se persigue medir la repercusión de una mayor densidad ocupacional en la movilidad social y la pobreza. En términos generales, cualquier ocupado adicional, salvo que sea no remunerado, mejora el ingreso del hogar. No obstante, es posible que las características de los hogares con más de un ocupado sean tales que no siempre les permitan superar el ingreso per cápita de aquellos hogares con un ocupado. Así, en la región sólo hay algunos países y grupos ocupacionales en los que el aumento del número de ocupados permite superar significativamente el ingreso per cápita de aquellos hogares con sólo un ocupado, lo que en buena medida justifica la utilización del perceptor principal como criterio básico de estratificación por ingreso de las ocupaciones y los hogares.

En el conjunto de los ocho países, el 49% de los hogares tiene más de un ocupado, mientras que el 40.6% tiene sólo un ocupado y un 10.4% no tiene

ocupados; de estos últimos, 9.2% están encabezados por jefes inactivos y 1.2% por jefes desocupados (véase el cuadro II.7). El número promedio de ocupados por hogar no varía mucho entre los países; éste es de 1.9 si se consideran sólo los hogares con ocupados y de 1.6 si se consideran todos los hogares. Los países con mayor ingreso ocupacional tienen un número de ocupados inferior al promedio (Chile 1.4, Costa Rica y Panamá 1.5, considerando a todos los hogares) y los de menor ingreso ocupacional uno igual o superior al promedio (Colombia y El Salvador 1.6, Brasil 1.7, Venezuela 1.8, México 1.9) (véase el cuadro II.8). El porcentaje de hogares con más de un ocupado también es más alto en aquellos países que registran un menor ingreso ocupacional medio (Venezuela 52.6%; Brasil 50.6%; México 47.9%; y Colombia y El Salvador 47.4%) que en los de mayor ingreso ocupacional (Chile 40.6%; Panamá 41.6% y Costa Rica 43.6%), lo que en parte se debe a que estos últimos tienen una proporción más elevada de hogares sin ocupados, en especial con jefes inactivos.

Cuadro II.7

AMÉRICA LATINA (8 PAÍSES): DISTRIBUCIÓN DE LOS HOGARES SEGÚN NÚMERO DE OCUPADOS, TIPO DE JEFE Y CONDICIÓN DE POBREZA, 1997 a/ (Porcentajes)											
	Distribución de los hogares						Proporción de hogares pobres en cada categoría				
	Total	Sin ocupados			Con un ocupado	Con más de un ocupado	Total	Sin ocupados		Con un ocupado	Con más de un ocupado
		Jefe inactivo	Jefe desocupado	Total				Jefe inactivo	Jefe desocupado		
Brasil	100.0	10.3	1.3	11.6	37.8	50.6	28.6	21.2	77.8	32.9	25.7
Chile	100.0	11.7	2.6	14.3	45.1	40.6	17.8	21.2	73.8	23.2	7.2
Colombia	100.0	7.1	1.5	8.6	44.0	47.4	44.9	51.6	83.4	53.5	34.7
Costa Rica	100.0	9.6	0.9	10.5	45.9	43.6	20.2	52.7	88.7	23.5	8.3
El Salvador	100.0	8.2	1.9	10.1	42.4	47.4	48.0	56.3	76.9	53.7	40.3
México	100.0	7.2	0.2	7.4	44.7	47.9	38.0	36.9	38.4	38.3	37.9
Panamá	100.0	9.8	2.1	11.9	46.4	41.6	27.2	37.8	79.5	32.5	16.0
Venezuela	100.0	5.2	1.4	6.6	40.8	52.6	42.3	52.2	85.2	54.6	30.6
<b>Total</b>	100.0	9.2	1.2	10.4	40.6	49.0	32.1	29.5	70.6	36.4	28.0

Fuente: CEPAL, sobre la base de tabulaciones especiales de las encuestas de hogares de los países.

a/ Para los años de las encuestas de los países, véase el recuadro II.1.

Cuadro II.8

AMÉRICA LATINA (8 PAÍSES): NÚMERO DE OCUPADOS Y DENSIDAD OCUPACIONAL DE LOS HOGARES, SEGÚN EL ESTRATO O GRUPO OCUPACIONAL A QUE PERTENECE EL PRINCIPAL PERCEPTOR DEL HOGAR, 1997																		
	Brasil		Chile		Colombia		Costa Rica		El Salvador		México		Panamá		Venezuela		Total	
	OPH a/	DO b/	OPH	DO	OPH	DO	OPH	DO	OPH	DO	OPH	DO	OPH	DO	OPH	DO	OPH	DO
Empleadores	2.0	0.57	1.9	0.50	2.0	0.52	2.0	0.49	1.9	0.45	2.0	0.51	2.0	0.53	2.1	0.47	2.0	0.53
Directores/Gerentes	1.8	0.54	1.9	0.50	1.7	0.51	1.9	0.50	1.9	0.46	1.7	0.49	1.8	0.49	1.9	0.45	1.8	0.51
Profesionales	1.7	0.56	1.7	0.52	1.8	0.52 c/	1.7	0.47	1.7	0.47	1.8	0.52	1.8	0.51	1.9	0.49 c/	1.8	0.53
Técnicos	1.8	0.56	1.7	0.48			1.8	0.49	1.8	0.45	1.8	0.49	1.8	0.51			1.8	0.52
Empleados administrativos	1.8	0.53	1.7	0.48	1.9	0.47	1.8	0.46	1.8	0.46	1.8	0.48	1.7	0.46	1.8	0.44	1.8	0.50
Trabajadores en el comercio	1.9	0.53	1.7	0.47	1.7	0.48	1.7	0.45	1.7	0.46	1.9	0.50	1.7	0.49	2.0	0.47	1.9	0.51
Trabajadores de los servicios personales	1.8	0.51	1.6	0.45	1.6	0.44	1.6	0.44	1.9	0.44	1.9	0.50	1.5	0.46	1.7	0.41	1.8	0.49
Obreros/Artesanos/Conductores	1.8	0.48	1.6	0.42	1.7	0.42	1.7	0.42	1.8	0.44	1.8	0.43	1.6	0.43	1.9	0.41	1.8	0.45
Trabajadores agrícolas	2.3	0.58	1.6	0.42	1.8	0.44	1.6	0.43	1.7	0.40	1.9	0.46	1.6	0.48	1.9	0.44	2.1	0.51
Total ocupados	1.9	0.53	1.7	0.45	1.8	0.46	1.7	0.45	1.8	0.44	1.9	1.47	1.7	0.47	1.9	0.45	1.9	0.49
Total (Incluye hogares sin ocupados)	1.7	0.46	1.4	0.39	1.6	0.42	1.5	0.40	1.6	0.39	1.7	0.44	1.5	0.41	1.8	0.41	1.6	0.41

Fuente: CEPAL, sobre la base de tabulaciones especiales de las encuestas de hogares de los países.

a/ OPH: Ocupados por hogar.

b/ DO: Densidad ocupacional.

c/ Incluye a profesionales y técnicos.

Tampoco varía mucho el número promedio de ocupados en los hogares cuando éstos son agrupados de acuerdo a la ocupación del principal perceptor, ya que los empleadores tienen 2.0, los trabajadores agrícolas 2.1 y el resto de los estratos entre 1.8 y 1.9 ocupados. La densidad ocupacional de los hogares (promedio ponderado de 0.49 para el total de los hogares con personas ocupadas) es levemente superior al promedio en aquellos cuyos principales perceptores tienen ocupaciones no manuales o son trabajadores agrícolas, y apenas inferior cuando ocupan empleos manuales urbanos. O sea que, en general, el conjunto de los hogares no se diferencia mucho por el número

de ocupados ni por su densidad ocupacional, cualquiera sea la ocupación del principal perceptor. Sin embargo, estas conclusiones generales están muy influidas por las cifras de Brasil y México, que pesan mucho en el promedio ponderado. El análisis de los países por separado muestra que en los de mayor ingreso ocupacional medio la densidad ocupacional es bastante más reducida en los estratos de nivel inferior de ingreso; por ejemplo, en Chile los hogares cuyos principales perceptores pertenecen a los estratos ocupacionales superiores tienen una densidad ocupacional entre 0.50 y 0.52, mientras que la de los trabajadores manuales no supera 0.45.<sup>9</sup>

9 En el *Panorama social de América Latina, 1998* (CEPAL, 1999b) se examina con detalle la densidad ocupacional de los distintos países.

En todos los países, los hogares con más de un ocupado tienen un ingreso medio que en conjunto duplica al de los que tienen sólo un ocupado; por ejemplo, en Brasil esas cifras son de 10.2 y 5.9 LP en los dos tipos de hogares; en Chile, 16.4 y 8.6 LP; en Colombia, 8.4 y 3.9 LP; en Costa Rica, 12.9 y 6.5 LP; en México, 6.2 y 4.4 LP; y en el resto de los países las diferencias son del mismo tenor. Empero, como se ha mencionado, en general se trata de hogares significativamente más numerosos, por lo que dicho aumento suele repartirse entre una cantidad mayor de miembros. Cuando se comparan los dos tipos de hogares —con un ocupado y con más de uno— no por su ingreso medio sino por el ingreso per cápita por trabajo, se advierte que en Brasil la diferencia entre ellos es sólo de un 17%; en Chile, de 30%; en Colombia y Costa Rica de poco más de 40%; y en México, nula. Se verifica que en los hogares más numerosos hay más ocupados, lo que incrementa notablemente su ingreso medio, permitiéndoles lograr una mejoría en sus condiciones de vida. No obstante, su ingreso per cápita en muchos casos no logra superar el de los hogares con un ocupado, lo que demuestra, por una parte, que sin la ocupación adicional habrían permanecido en una situación muy deteriorada y, por otra, que si bien en general han acrecentado su bienestar, no ha sido en la proporción que hubieran alcanzado con un número menor de miembros.

Considerando estas variaciones nacionales, podría suponerse que aquellos hogares cuyos principales perceptores poseen ocupaciones de nivel intermedio y superior pueden mejorar su nivel de vida mediante el efecto positivo en el ingreso familiar de una mayor densidad ocupacional. Tales hogares tienen un número semejante de personas ocupadas que aquellos de los estratos de nivel ocupacional inferior, pero su densidad ocupacional es mayor debido a que cuentan con un menor número de miembros. De hecho, estos hogares aumentan su ingreso medio cuando tienen más de un ocupado, pero ese incremento no es muy importante —en relación con los otros estratos— debido a que los nuevos perceptores suelen tener un ingreso ocupacional bastante más reducido que el del principal perceptor. Además, es probable que los hogares con más de un ocupado tiendan a concentrar-

se entre aquellos que disponen de un menor ingreso ocupacional relativo dentro del estrato, y que en ocasiones, cuando el principal perceptor de un hogar poco numeroso tiene un ingreso alto, puede ser el único ocupado. Como ya se dijo, a estos factores debe agregarse también que en este estrato, como en los restantes, son los hogares más numerosos los que tienden a tener más de un ocupado, de modo que en varios países el ingreso per cápita por trabajo de los hogares con más de un ocupado no se diferencia del de los hogares con un ocupado, tal como sucede, por ejemplo, en Brasil, Chile, México y Venezuela. Sin embargo, también cabría pensar que los hogares cuyos principales perceptores pertenecen al estrato ocupacional inferior podrían beneficiarse proporcionalmente mucho más del crecimiento del número de ocupados, debido a que ese aumento en los hogares de los estratos ocupacionales superiores no incrementa el ingreso medio en la proporción en que lo hace en los inferiores.

En realidad, la mayor recuperación del aumento del número de ocupados en la movilidad social no tiene lugar en los hogares cuyos principales perceptores pertenecen a los extremos de la escala de estratificación. Como se ha mencionado, la mayoría de los hogares de los estratos ocupacionales superiores no incrementan su ingreso per cápita por trabajo cuando tienen más de un ocupado. A su vez, en el otro extremo de la escala de estratificación, los hogares de los trabajadores agrícolas, en general, sólo alivian la pobreza mediante este mecanismo, porque los nuevos incorporados al mercado de trabajo no elevan mucho el ingreso de hogares tan numerosos, sobre todo en aquellos países en que existe una masa campesina empobrecida. Por ejemplo, en Brasil, los hogares en que el principal perceptor es trabajador agrícola tienen el número más elevado de ocupados (2.3) de todos los estratos en todos los países, pero no existe diferencia alguna en el ingreso medio de esos hogares cuando tienen sólo un ocupado o más de uno.

Los hogares de los estratos que no están en los extremos de la escala de estratificación ocupacional —especialmente los empleados administrativos, los trabajadores en el comercio y los que tienen

ocupaciones manuales urbanas— tienden a aprovechar mejor en términos de movilidad social el aumento del número de ocupados en el hogar. En casi todos los países, los hogares pertenecientes a estos estratos —por la ocupación del principal perceptor— acrecientan de manera notoria su ingreso ocupacional medio por trabajo, a la vez que éste no se reduce tanto cuando se lo considera per cápita. Exceptuando Brasil y México, la diferencia entre tener un ocupado o más de uno puede significar un incremento considerable en el ingreso per cápita por trabajo en los hogares de los estratos urbanos manuales y no manuales de menor nivel de calificación.

Entre esos estratos ocupacionales se encuentran aquellos cuya pertenencia a la "clase media" ha sido motivo de controversia; al respecto, la información disponible permite afirmar que muchos hogares con jefes pertenecientes a esos estratos han alcanzado un nivel de vida bastante superior al que tendrían con un solo ocupado, lo que ha contribuido a su movilidad social. Se trata de un fenómeno importante que, sin embargo, no se puede hacer extensivo al conjunto de la región, porque no se manifiesta en México y sólo lo hace de manera débil en Brasil. Asimismo, debido a la brecha de ingreso ocupacional existente entre el estrato superior y el intermedio, el aumento generado por la mayor densidad ocupacional no les alcanza a los hogares de nivel intermedio para acceder a un nivel de ingreso propio del superior; tal situación sólo se da en Costa Rica debido a que, como se ha expresado, en ese país son reducidas las diferencias entre los ingresos ocupacionales de los estratos. Tampoco resulta fácil para un hogar, cuyo principal perceptor tiene una ocupación de ingreso inferior, alcanzar uno intermedio mediante el incremento del número de ocupados, aunque existen algunos ejemplos de que sí puede suceder. En consecuencia, la mayor repercusión del aumento del número de ocupados en el ingreso por trabajo de los hogares se manifiesta dentro de los límites de ingreso de cada uno de los niveles.

Ya se ha señalado que existen diferencias nacionales importantes en cuanto al efecto que el aumento del número de ocupados por hogar tiene en el ingreso per cápita por trabajo de los hogares. Mientras que

en México no influye en el ingreso medio de los hogares con un ocupado o más de uno, y en Brasil tal influencia es muy escasa, en el resto de los hogares ella es considerable.

La mayor densidad ocupacional contribuye a reducir la pobreza, en especial de los hogares en que el perceptor principal tiene una ocupación con un nivel inferior de ingreso porque, como es obvio, cuando su ingreso es intermedio o superior éste le suele bastar por sí solo para mantener el hogar fuera de la pobreza. Ahora bien, para que la densidad ocupacional contribuya a reducir la pobreza de aquellos hogares en que el principal perceptor tiene un empleo con un ingreso ocupacional inferior, es necesario que éste no sea demasiado bajo, pues, de lo contrario, la incorporación de nuevos miembros al mercado de trabajo puede mejorar las condiciones de vida del hogar y aliviar la pobreza, pero no en la medida suficiente para superarla. Esto es particularmente notorio en los hogares en que el principal perceptor es trabajador agrícola, ya que en este caso al elevado número de miembros y bajo nivel de ingreso ocupacional que suele tener este estrato se une el hecho que una proporción importante de los nuevos ocupados son familiares no remunerados. Cuando el ingreso de los trabajadores agrícolas es relativamente alto y la proporción de familiares no remunerados es baja, como en Chile y Costa Rica, la incorporación de nuevos miembros contribuye a reducir la incidencia de la pobreza. En Chile, la proporción de hogares pobres con sólo un ocupado es de 37%, pero con más de uno ella se reduce a 17%; en Costa Rica las cifras respectivas son 32% y 20%. En los seis países restantes, en los que el ingreso ocupacional medio de este estrato es más bajo y mayor la proporción de familiares no remunerados, la incorporación de nuevos miembros tiene una significación muy limitada en la reducción de la pobreza de los hogares.

Como en los estratos manuales no agrícolas la proporción de familiares no remunerados es mucho menor —y es probable que también lo sea el tamaño del hogar—, la incorporación de un nuevo ocupado en aquellos hogares en que el principal perceptor es obrero, artesano o trabajador de los servicios personales suele traer consigo una mejoría más significati-

va en el ingreso total del hogar. Sin embargo, que esa incorporación resulte suficiente para superar la pobreza, cuando el hogar está en esa situación, también depende del nivel de ingreso ocupacional del principal perceptor y del nuevo ocupado. Por ejemplo, cuando el ingreso ocupacional de los trabajadores de los servicios personales es relativamente alto, como en Chile y Costa Rica, la incorporación de nuevos trabajadores que contribuyen al ingreso total reduce la proporción de hogares pobres de 33% a 13% y de 39% a 14%, respectivamente. Por el contrario, cuando el ingreso ocupacional de los trabajadores mencionados es más bajo, como en El Salvador y México, la incorporación de nuevos trabajadores no reduce la proporción de hogares pobres o lo hace en muy pequeña medida.

Algo semejante sucede con el resto de los hogares en que el principal perceptor es trabajador manual no agrícola o no manual poco calificado, lo que confirma la conclusión más importante de que el aumento de la densidad ocupacional en los hogares en que el principal perceptor tiene una ocupación de nivel inferior sólo tiene un efecto significativo en la reducción de la proporción de hogares pobres cuando los ingresos de las ocupaciones de ese nivel no son muy bajos. Este efecto también podría ampliarse si la densidad ocupacional de esos hogares se incrementase, ya sea mediante un mayor número de ocupados por hogar o, a largo plazo, por la reducción de su tamaño.

De todas maneras, el hecho que una mayor densidad ocupacional no sea suficiente para reducir la proporción de hogares pobres en aquellas situaciones en que los ingresos ocupacionales son muy bajos, no significa que no contribuya a mejorar las condiciones de vida. Es indudable que en tales casos su efecto positivo se orienta a mitigar la severidad de la pobreza y a reducir la proporción de hogares en situación de indigencia.

En conclusión, los rasgos que presenta la estratificación ocupacional demuestran que las diferencias entre los ingresos de distintas ocupaciones juegan un papel central en la estratificación de los hogares según su nivel de ingreso. Es también evidente que en la mayoría de los países aquí estudiados, los hogares numerosos en que el principal perceptor pertenece al estrato ocupacional inferior estarían en una situación sumamente precaria si no pudieran recurrir al aumento del número de ocupados por hogar. A la vez, es en los estratos medios donde en general el número de ocupados puede jugar un papel apreciable en términos de movilidad social. Por último, en los hogares en que el principal perceptor pertenece al estrato inferior, el aumento del número de ocupados juega un papel muy importante en la reducción de la severidad de la pobreza en los países de menor ingreso per cápita, y en la reducción de los porcentajes de pobreza en los países de un mayor ingreso per cápita.

