

Grupo 2: Distribución del ingreso y pobreza

Desigualdad y movilidad social en un contexto de heterogeneidad estructural: notas preliminares.

Eduardo Chávez Molina

Instituto de investigaciones Gino Germani, FCS, UBA
echavez@retina.ar

Introducción

La desigualdad social, tan cara a la sociología latinoamericana en particular, ha sido epicentro de debates tanto en los inicios disciplinarios en nuestra región, como en la actualidad. Los procesos de transformación social y económica que ha vivido y vive una parte de Latinoamérica, no están ajenos a esta preocupación, que incluso ha sido privilegiada no sólo por la academia, sino también por las instituciones públicas nacionales e internacionales.

Sin embargo los límites a los intentos de los gobiernos de reconfigurar política, económica y socialmente los distintos países de América Latina son tan frecuentes y duraderos, que ponen en duda los logros alcanzados en sociedades que han ampliado sus fronteras inclusivas.

Como expresión paradigmática nos aparecen las políticas de de empleo, la prolongación de la protección a la población en base a la educación y la salud principalmente de niños y jóvenes, que han asegurado su fundamento reproductivo a través de transferencias de ingresos, bienes y servicios, y se han ampliado la cobertura de los ancianos cuando han pasado a la inactividad económica, pero en todos sus casos, con límites, desajustes operativos, oposición de actores políticos claves, entre otros, y que han encontrado su “cuello de botella” en los procesos redistributivos, y su impacto en la repartición de los beneficios logrados en los momentos de crecimiento económico, y estabilidad democrática

La intención de la presente ponencia es poner el acento de la configuración de la desigualdad, particularmente en Argentina, basada en una hipótesis de vieja data: la heterogeneidad estructural, centrándonos para ello en la descripción de procesos mediante los cuales hombres y mujeres reproducen sus condiciones cotidianas de sobrevivencia basadas en el carácter económico productivo en la que se insertan, y las características sociopolíticas que ello implica: las clases sociales.



Partir de esta hipótesis implica determinados supuestos: a) la centralidad de la categoría de clases como noción conceptual explicativa de la desigualdad, b) la caracterización, no de un mercado dual, sino un tipo de lógica de acumulación ajustado a una economía heterogénea, c) y clases sociales que se configuran en torno a esa heterogeneidad, y por los cual se establecen límites estructurales a las probabilidades de movilidad vertical, y en ese sentido, los condicionantes de la desigualdad, y las oportunidades de revertir su situación, están muy ligadas al tipo de inserción económica reproductiva.

Inicios de debate.

Debo anticipar algunos esquemas conceptuales, necesarios para entender desde qué lugar se inscribe esta particular forma de observar la problemática de la movilidad y desigualdad social.

Los debates contemporáneos sobre la desigualdad han girado en torno a la explicación causal del mismo: son las condiciones de las interrelaciones que se establecen entre los individuos en la esfera productiva, y que configuran las dimensiones siguientes, la circulación y la distribución - ; o son las oportunidades diferenciales, que inciden sobre los destinos de los individuos, generando un abanico heterogéneo de chances, sometidos al prestigio social, y a la legitimidad de sus recompensas. También, se desarrollaron argumentos en torno a las desigualdades internas necesarias para la modernización de una sociedad, basada en el mérito y en la capacidad emprendedora de sus habitantes.

El sentido de que el enfoque basado en el origen constitutivo de la producción, y por ende, altamente ligado a los procesos de obtención de recursos, ha estado poco desarrollado. Sobre todo cuando debemos analizar en la propia historia de los individuos, si dichos ascensos o descensos sociales o inclusive la herencia social, han sido fruto de la base económico productiva en los cual generan riqueza, o realizan actividades para su sobrevivencia; como un factor explicativo preponderante, no único, pero tal vez central.

La particularidad del enfoque está centrada en las características heterogéneas de la producción, pero en el carácter estructural de dicha heterogeneidad. Generalmente el término estructura se refiere a las características de las colectividades, los grupos y las sociedades, rasgos no imputables a los individuos y que ejercen un efecto constrictivo sobre las creencias y acciones de éstos. La estructura tiene la característica de entenderse como el conjunto relativamente estable de las interrelaciones entre las diversas partes de una sociedad, más la distribución de estas partes según un orden dinámico (Feito Alonso, 1995). La heterogeneidad estructural es un concepto que autores estructuralistas como Prebisch, Furtado, y Pinto (Cimoli 2005)) utilizaron para destacar la concentración del progreso

técnico y de sus frutos en América Latina.

Con el mismo aludían a la coexistencia de sectores, ramas o actividades donde la productividad del trabajo era elevada, es decir, similar a la que alcanzaban las economías de los países centrales, junto con otras ramas o actividades en que la productividad era mucho menor respecto a las registradas en las economías centrales (Aníbal Pinto, 1969; Pablo Chena, 2009).

Esta situación denota marcadas asimetrías entre segmentos de empresas y trabajadores, que se combinan con la concentración del empleo en estratos de muy baja productividad relativa (CEPAL, 2010). Las sociedades latinoamericanas presentan una profunda desigualdad que se refleja en altos grados de concentración de la propiedad y una marcada heterogeneidad productiva. La existencia simultánea de sectores de productividad laboral media y alta, y un conjunto de segmentos en que la productividad del trabajo es muy baja. Por lo cual las brechas sociales no pueden explicarse sin entender la desigualdad en la calidad y productividad de los puestos de trabajo en y entre sectores de la actividad económica, la que se proyecta en rendimientos muy desiguales entre los trabajadores, el capital y el trabajo.

La coexistencia

El criterio central que da cuenta de este funcionamiento es el tipo dominante de organización productiva, o sea, el sector monopólico-hegemónico. Sin embargo, que éste sea el proceso de acumulación dominante en la actual fase de desarrollo capitalista no quiere decir que sea el único. Junto con él coexisten un contingente amplio de pequeñas y medianas empresas que operan de manera mucho más parecida al estadio competitivo del capitalismo¹ (Nun, 2001).

Esta base social productiva, no sólo configura a los individuos en el espacio social productivo, sino además orienta las opciones de movilidad social, tanto a lo largo de su vida, como las comparaciones intergeneracionales. Esa es la intención para observar: cuánto inciden estos factores explicativos para visualizar las probabilidades adecuadas de ascenso o descenso social, ya no caracterizando el curso posible del individuo, como un hecho aislado, sino al individuo en un hogar. Entendiendo el mismo como un espacio social de la contención, de la herencia, y de ambientación de valores cercanos en la vida social

El método y los instrumentos.

¹ Nun hace referencia al capitalismo industrial, pensando por Marx, en su fase competitiva, y usa como referencia empírica a Inglaterra de 1875 cuando esa fase llega a su apogeo y el capitalismo constituye todavía, básicamente, un negocio de empresarios individuales en pequeña escala, estrechamente sometidos a los avatares del mercado.

Para este documento se han utilizado los relevamientos realizados por el INDEC a través de la Encuesta Permanente de Hogares para el período 2003-2012, utilizando para ello una categoría de clases que permita orientar los análisis propuestos en esta primera etapa de análisis

Las variables

La definición de las variables que reflejarán las condiciones de clase, y que den muestra de las condiciones de heterogeneidad, se ha realizado en base al Clasificador Nacional de Ocupaciones (CNO-2001). A partir de allí se analizaron diferentes aspectos que nos han permitido desarrollar esta perspectiva analítica.

Por un lado, tenemos el agrupamiento de ocupaciones, que definen a los diversos grupos de acuerdo a la calificación de las tareas y a la calificación de quienes ocupan esos puestos, a la par con ello, se considera, los siguientes atributos:

- El control del capital y los medios de producción, lo cual permite en una primera instancia diferenciar a propietarios y no propietarios, y por otro lado, a quienes tienen el control y la gestión del capital, en las unidades económicas.
- Un segundo aspecto es el control de la fuerza de trabajo, lo cual implica magnitud al dominio del capital, y permite separar “patrones” de “empleados”, y “cuenta propias”.
- El tercer aspecto hace referencia al control de las calificaciones altamente calificadas, donde predominan no solamente las características educativas, sino también las tareas de alta complejidad.
- En cuarto lugar, el alcance de las regulaciones públicas en relación al vínculo capital y trabajo. Empleo en blanco en relación al empleo en negro, sin beneficios ni seguros.
- Y por último, un aspecto central en esta definición, el tamaño del establecimiento donde la persona realiza sus tareas. Esta categoría se la utiliza como “variable proxy” de productividad, debido a los diferentes estudios que plantean una clara correspondencia entre productividad y tamaño. Los límites de la propia encuesta, que no mide productividad en el puesto de trabajo, (imposible practicarlo en este tipo de relevamientos) , nos lleva particularmente a mirar el tema del tamaño, considerándolo como una variable bisagra en la construcción empírica de “las clases sociales en contexto de heterogeneidad social”.



En ese sentido, es interesante traer a colación el trabajo de CEPAL 2010, donde se aprecia que aunque existe una fuerte heterogeneidad endógena en relación al tamaño de las empresas, y en las cuales son notorias las diferencias de productividad relativa de los distintos trabajadores. En ese sentido, para Argentina, las empresas de pequeña envergadura tienen un nivel de productividad equivalente a la cuarta parte de lo producido en las grandes empresas, y la mitad en relación a las medianas empresas, lo cual es muy diferente a la productividad media de las empresas con menos de 5 ocupados en los países europeos, donde representan aproximadamente el 70% en relación a las grandes empresas. Esta heterogeneidad “hace suponer la existencia de grandes diferencias salariales, tanto entre sectores como entre empresas” (CEPAL 2010.)

En base a dichas definiciones, este artículo presenta 6 categorías para la variable clases de origen ocupacional que detallo a continuación:

- Clase empresarial y altos ejecutivos: a modo de síntesis representa a aquellos grupos poblacionales propietarios de los medios de producción, bajo la lógica de grandes propietarios, y poseedores de autoridad derivada de esas propiedades, junto a un grupo que tiene la característica de poseer una gran autoridad y poder de decisión, aunque, en la mayoría de los casos no sean propietarios de dichas empresas. Este es el grupo de altos ejecutivos, miembros de los consejos administrativos de las empresas, tanto grandes como medianas. A este grupo hay que sumarle también los funcionarios públicos con cargos de alta responsabilidad, desde Ministros, jueces, rectores, secretarios de estado, etc. Gozan de beneficios, bonificaciones, elevados salarios y retribuciones, con capacidad para reinvertir los beneficios de su posición acomodada.
- Trabajadores elites: esta categoría aglutina a aquellos ocupados con relativamente pocas propiedades, pero altamente calificados, y con autoridad y control de fuerza de trabajo ajena. En general son profesionales con formación universitaria, y postgrados, tanto en el sector privado como en la administración pública. Son asalariados/os de pequeñas, medianas y grandes empresas, con salarios elevados, producto de conocimientos escasos y específicos.
- Pequeña burguesía: principalmente se refiere a empresarios dueños de unidades económicas de menos de 25 ocupados, profesionales independientes. Además en este grupo se incorporan técnicos especializados cuentapropias. Este grupo puede caracterizarse como aquellos que están en la cúspide del sector no moderno y/o no regulado.
- Trabajadores del sector moderno o altos establecimientos: referido principalmente a asalariados, con seguridad laboral, contratos normalizados, y en establecimientos de más de 25 ocupados sino son profesionales. Generalmente técnicos administrativos



calificados, con probabilidades de ascenso laboral, y cuyas demandas laborales son negociadas en forma colectiva.

- Trabajadores sector no moderno o bajos establecimientos: que tienen actividades en establecimientos de menos de 25 ocupados, obreros, operarios y trabajadores asalariados no profesionales, vendedores ambulantes y familiares no remunerados, cuentapropistas, entre otros; en la mayoría de los casos, con ingresos no regulares y sin contratos laborales.
- Trabajadores marginales: principalmente cuentapropistas, sin cotización, no profesionales y no calificados y no protegidos; en la mayoría de los casos, con ingresos no regulares y sin contratos laborales.

Es importante destacar que la construcción de la variable *clase* lleva implícita en sí misma la heterogeneidad estructural, al considerar de manera separada a iguales grupos ocupacionales pero ocupados en establecimientos de diferente tamaño, y en menor medida, el formato contractual de la relación capital/trabajo.

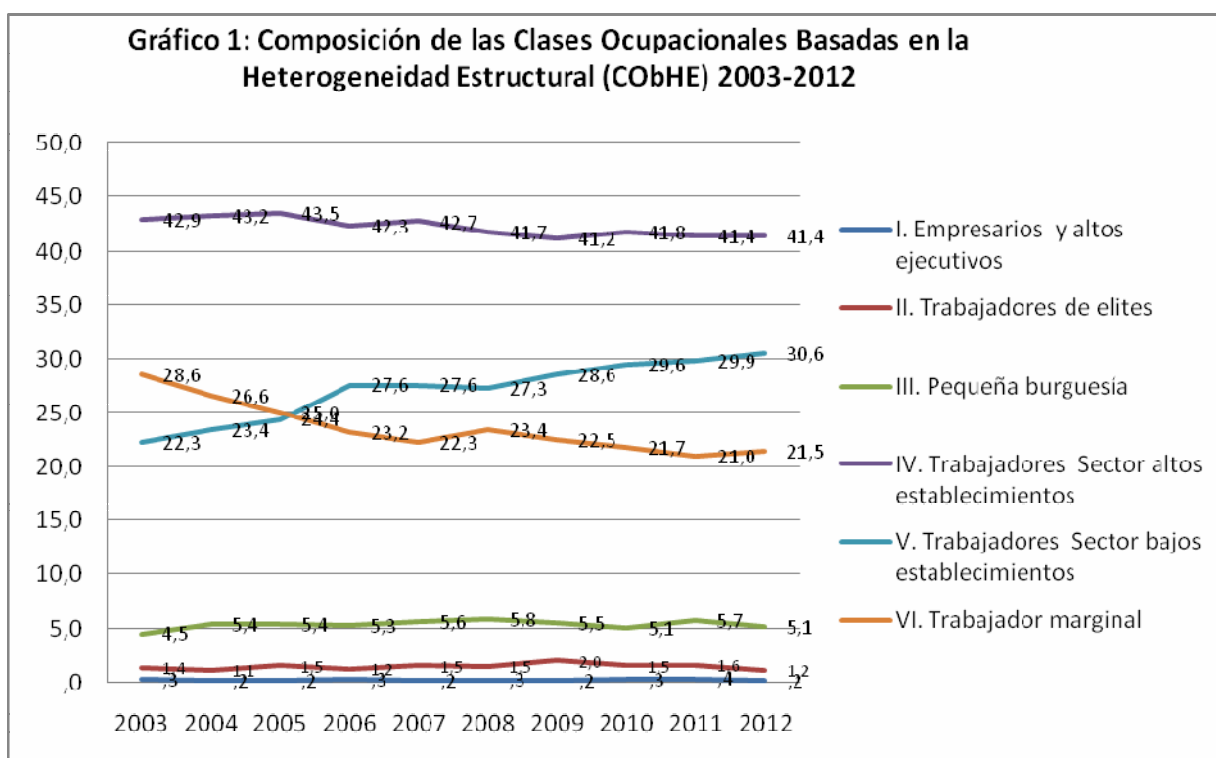
Cuadro 1: Composición de las Clases Ocupacionales Basadas en la Heterogeneidad Estructural (COBHE) 2003-2012.

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
I. Empresarios y altos ejecutivos	,3	,2	,2	,3	,2	,3	,2	,3	,4	,2
II. Trabajadores de elites	1,4	1,1	1,5	1,2	1,5	1,5	2,0	1,5	1,6	1,2
III. Pequeña burguesía	4,5	5,4	5,4	5,3	5,6	5,8	5,5	5,1	5,7	5,1
IV. Trabajadores Sector altos establecimientos	42,9	43,2	43,5	42,3	42,7	41,7	41,2	41,8	41,4	41,4
V. Trabajadores Sector bajos establecimientos	22,3	23,4	24,4	27,6	27,6	27,3	28,6	29,6	29,9	30,6
VI. Trabajador marginal	28,6	26,6	25,0	23,2	22,3	23,4	22,5	21,7	21,0	21,5
Fuente: INDEC-EPH 3º trimestre 2003-2012, procesamiento propio.	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

El primer cuadro da cuenta de la conformación de las COBHE, y señala algunas tendencias de la década, tomando en cuenta los límites propios de la cobertura y capacidad de captación de datos de la EPH. Por un lado la casi no modificación de los stocks de las clases Empresarias y altos ejecutivos y también de los trabajadores de elites. Un leve aumento de la pequeña burguesía, una tendencia dispar y levemente a la baja de trabajadores de “altos establecimientos”, como puede apreciarse en el gráfico 1. La información sugerente es la disminución ostensible de trabajadores marginales, y el aumento vinculado a ello de los



trabajadores de sectores de bajos establecimientos. Dato que podría estar dando el panorama de la configuración de la creación en el período de pequeños establecimientos, ligado a las políticas neo-sustituitivas, que también implican un crecimiento de la pequeña burguesía.



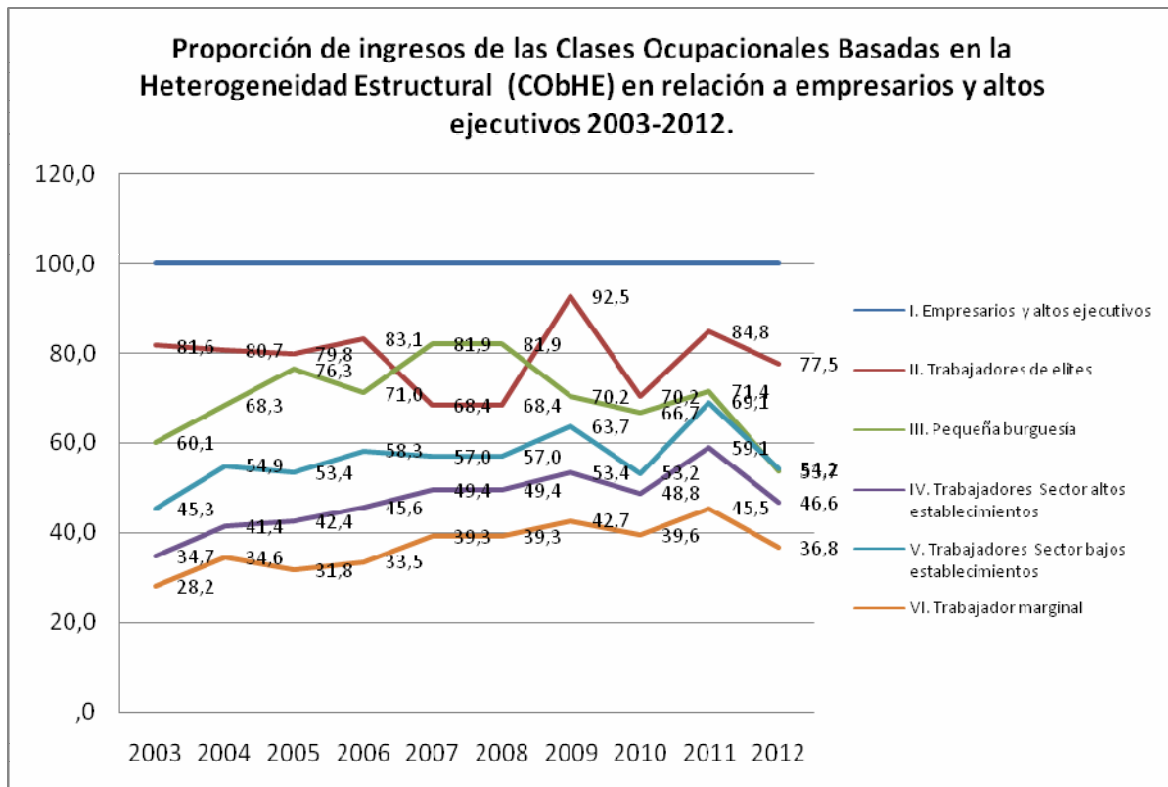
Cuadro 2: Proporción de ingresos de las Clases Ocupacionales Basadas en la Heterogeneidad Estructural (CObHE) 2003-2012.

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
I. Empresarios y altos ejecutivos	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
II. Trabajadores de elites	81,6	80,7	79,8	83,1	68,4	68,4	92,5	70,2	84,8	77,5
III. Pequeña burguesía	60,1	68,3	76,3	71,0	81,9	81,9	70,2	66,7	71,4	53,7
IV. Trabajadores Sector altos establecimientos	34,7	41,4	42,4	45,6	49,4	49,4	53,4	48,8	59,1	46,6
V. Trabajadores Sector bajos establecimientos	45,3	54,9	53,4	58,3	57,0	57,0	63,7	53,2	69,1	54,2
VI. Trabajador marginal	28,2	34,6	31,8	33,5	39,3	39,3	42,7	39,6	45,5	36,8

Fuente: INDEC-EPH 3º trimestre 2003-2012, procesamiento propio.



Asimismo, en el cuadro 2, en relación a la proporción de ingresos captados (valga nuevamente la aclaración de la dificultad de las encuestas de hogares de captar ingresos elevados, principalmente), podemos apreciar por un lado en el achicamiento de las brechas en tanto para las CObHE IV a VI, logrando sin embargo para el período 2009-2011 el máximo nivel de achicamiento de las brechas, mientras que en el total del período extiende la brecha los trabajadores de elites y la pequeña burguesía.





Cuadro 3: Evolución de ingresos promedio mensuales en pesos de 3º trimestre y base 100 = 2003, para Clases Ocupacionales Basadas en la Heterogeneidad Estructural (COBHE).

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
I. Empresarios y altos ejecutivos	3775,7	3543,7	4120,3	5028,1	6191,7	5600,5	7273,2	11634,3	12472,8	19544,0
	100,0	93,9	109,1	133,2	164,0	148,3	192,6	308,1	330,3	517,6
II. Trabajadores de elites	3080,3	2858,13	3288,5	4180,4	4233,7	6195,7	6727,7	8171,1	10575,2	15155,6
	100,0	92,8	106,8	135,7	137,4	201,1	218,4	265,3	343,3	492,0
III. Pequeña burguesía	2271,0	2421,2	3143,3	3571,1	5073,0	4788,1	5107,7	7762,8	8911,6	10503,2
	100,0	106,6	138,4	157,2	223,4	210,8	224,9	341,8	392,4	462,5
IV. Trabajadores Sector altos establecimientos	1309,8	1468,2	1747,8	2290,3	3059,6	3705,1	3886,9	5679,8	7367,0	9116,1
	100,0	112,1	133,4	174,8	233,6	282,9	296,7	433,6	562,4	695,9
V. Trabajadores Sector bajos establecimientos	1711,0	1946,3	2200,3	2929,4	3526,2	4525,1	4631,6	6195,1	8619,9	10591,9
	100,0	113,8	128,6	171,2	206,1	264,5	270,7	362,1	503,8	619,0
VI. Trabajador marginal	1063,3	1224,7	1309,4	1686,7	2433,0	2806,9	3108,3	4604,5	5671,1	7187,6
	100,0	115,2	123,1	158,6	228,8	264,0	292,3	433,0	533,3	675,9
Brecha	3,6	2,9	3,1	3,0	2,5	2,0	2,3	2,5	2,2	2,7

Fuente: INDEC-EPH 3º trimestre 2003-2012, procesamiento propio.

Por último, este ensayo cuantitativo, muestra claramente una evolución del crecimiento de ingresos en el período, sin deflactarlos con la inflación para el período, y donde encontramos una múltiple lectura, por un lado un aumento mayor de ingresos para los trabajadores de los grupos IV al VI, destacándose los trabajadores de altos establecimientos, lo cual estaría incidiendo fuertemente la capacidad de negociar en convenios colectivos, y mayor capacidad de captar la demanda de ingresos que se actualicen en relación al período de inflación. Ello lleva además trabajadores de establecimientos bajos y trabajadores marginales aumenten ostensiblemente en el período, y a su vez, disminuya la brecha entre el ingreso promedio de trabajadores marginales y empresarios y altos ejecutivos. Junto a ello una leve tendencia a la mejora de sus ingresos en los últimos años a Empresarios y altos ejecutivos.

Interrogantes finales

Es posible observar algunos lineamientos que tienen que ver con la definición de una posición de clases para el contexto argentino en particular, donde la caracterización de la heterogeneidad estructural, para dar cuenta de dinamisismos económicos y sociales desiguales, puede ser un buen sendero para entender aspectos casi cristalizados en términos de distribución de riqueza.

Este trabajo, principalmente ha querido mostrar información destinada a evaluar la evolución del ingreso, pero ya no bajo los tradicionales análisis basados en quintiles o deciles, y la distribución en torno a los resultados de las personas, sino más bien, configura dicha distribución, enmarcada en la posición en la estructura socio-ocupacional que señale diferencias y delimite actores sociales que pugna por los procesos distributivos.

Como primera aproximación al tema, quedan latentes varios interrogantes a resolver, que cumplen un doble desafío a la vez: mejorar la medición del CObHE y actualizar la información concerniente a los ingresos medidos en la EPH.

¿Es posible avanzar en un recorrido de análisis a partir de esta clasificación en clases ocupacionales basados en la heterogeneidad estructural, segmentando en mejor medida el CNO?

¿La utilización del CObHE, necesita actualización de los ingresos, en base a análisis deflactorios que suministren una medida correcta de procesos distributivos?

Sin embargo, una primera conclusión de estas notas preliminares, y que confirman estudios sobre medidas clásicas de distribución de ingresos, como el CEDLAS, es el crecimiento de ingresos, más notable en trabajadores asalariados de altos y bajos establecimientos, y trabajadores marginales, y el achicamiento de las brechas para el período bajo análisis, considerando las dificultades metodológicas y políticas de captación de ingresos de la población jerárquicamente elevada en la estructura socio ocupacional.



Referencias bibliográficas

- Aldaz-Carrol, E. y Morán, R. (2001): “Escaping the Poverty Trap in Latin America: The Role of Family Factors”. Cuadernos de Economía. Año 38. N°114.
- Boado Martínez, Marcelo (2009): “Informática aplicada a las Ciencias Sociales. Re-visión de análisis de tablas e introducción a los modelos Log lineales”, material inédito del curso de posgrado de nombre homónimo, dictado en el marco del Doctorado en Ciencias Sociales, Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de Buenos Aires, en Noviembre de 2009.
- Bourdieu, P. (2011) Las estrategias de la reproducción social, ediciones siglo XXI, Buenos Aires.
- CEPAL (2010), La Hora de la Igualdad, Heterogeneidad estructural y brechas de productividad: de la fragmentación a la convergencia, capítulo 3, Santiago de Chile.
- Censo Económico 2004 en <http://www.indec.gov.ar/economico2005/economico.asp>.
- Cimoli, M.; Porcile, G.; Primi, A.; y Vergara, S. (2005), “Cambio estructural, heterogeneidad productiva y tecnología en América Latina”, en Heterogeneidad estructural, asimetrías tecnológicas y crecimiento en América Latina, ed Cimoli M. Naciones Unidas, Santiago de Chile, noviembre.
- Chávez Molina, E. y P. Gutiérrez Ageitos (2009) “Movilidad intergeneracional y marginalidad económica. Un estudio de caso en el Conurbano Bonaerense” en Población de Buenos Aires. Revista semestral de datos y estudios sociodemográficos urbanos. Año 6, número 10, octubre de 2009, Buenos Aires: Dirección General de Estadística y Censos (dgeyc) del Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires.
- Chávez Molina, E., Pla Jesica, Molina Derteano P; (2011) Entre la adscripción, la estructura y el logro: Determinantes de la movilidad social. Ministro Rivadavia, Sur del Gran Buenos Aires, 2008-2009 , Revista Lavboratorio n°24, Instituto de Investigaciones Gino Germani, Universidad de Buenos Aires.
- Chena P. (2009) Mimeo La heterogeneidad estructural Latinoamericana. Una revisión del concepto en las diferentes teorías económicas, taller de Doctorad, facultad de Ciencias sociales, Universidad de Buenos Aires.
- Costa Pinto, E., (1959), “Estratificação social e desenvolvimento econômico”, Boletim do Centro Latino-Americano de Pesquisas em Ciências Sociais, Vol. 2, N° 3, Rio de Janeiro.
- Esping Andersen (2004) Untying the Gordian knot of Social Inheritance’. Research in Social Stratification and Mobility, no. 21: 115-139 (special issue: Inequality: Structures, Dynamics and Mechanisms). Elsevier, EEUU.
- Espinoza V. y Kessler, G. (2007), “Movilidad social y trayectorias ocupacionales en Buenos Aires. Continuidades, rupturas y paradojas”, en R. Franco, A. León, R. Atria (coordinadores), Estratificación y movilidad social en América Latina. Transformaciones estructurales de un cuarto de siglo, lom-cepal-gtz, Santiago de Chile.
- Feito Alonso, R. (1995) Estructura social contemporánea, Siglo XXI Editores, Madrid.
- Franco, Rolando; León, Arturo; Atria, Raúl (2007) “Estratificación y movilidad social en América Latina. Una agenda de trabajo”, en Franco, R; León, A; Atria, R. (Coordinadores) Estratificación y movilidad social en América Latina. Transformaciones estructurales de un cuarto de siglo, LOM-CEPAL-GTZ, Santiago.
- Germani Gino (1971): “Sociología de la modernización: estudios teóricos, metodológicos y aplicados a América Latina, Edit. Paidís, Buenos Aires.

Gómez Rojas, Gabriela Vivian, (2011): Las mujeres y el análisis de clases en la Argentina: una aproximación a su abordaje. Revista Lavboratorio n°24, Instituto de Investigaciones Gino Germani, Universidad de Buenos Aires.

Jorrat, Raúl, (2011) Logros educacionales y movilidad educacional intergeneracional en Argentina Revista Lavboratorio n°24, Instituto de Investigaciones Gino Germani, Universidad de Buenos Aires.

Nina, E., Grillo, S. y Malaver, C.A. (2003): “Movilidad Social y Transmisión de la Pobreza en Bogotá”. Economía y Desarrollo, Vol.2, N°2.

Nun, J.; (2001) Marginalidad y exclusión social, Fondo de Cultura Económica, Buenos Aires.

Pinto, A. (1976). “Heterogeneidad estructural y modelo de desarrollo reciente de la América Latina”, en Inflación: raíces estructurales, México, D.F., Fondo de Cultura Económica.

Portes, Alejandro; Hoffman, Kelly (2007) “Las estructuras de clase en América Latina: composición y cambios en la época neoliberal”, En Franco, R; León, A; Atria, R. (Coordinadores) Estratificación y movilidad social en América Latina. Transformaciones estructurales de un cuarto de siglo, LOM-CEPAL-GTZ, Santiago.

Santos, Humberto (2009): ¿Dime con quién creciste y te diré cuánto ganas?: Efectos de las características familiares sobre el salario, en Serie Estudios Sociales n° 1, Ministerio de Planificación, Santiago de Chile.