

EL ESQUEMA DE CLASES SOCIALES EN BOLIVIA

INSTITUTO DE INVESTIGACIONES SOCIOLOGICAS
“MAURICIO LEFEBVRE”

EL ESQUEMA DE CLASES SOCIALES EN BOLIVIA

EDUARDO PAZ GONZALES

Asistente: Natalia Zelada Espejo



La Paz, Bolivia, 2023

305.84

P348e

Paz Gonzalez, Eduardo

El esquema de clases sociales en Bolivia / Eduardo Paz Gonzalez. – 1a. ed. -- La Paz : Universidad Mayor de San Andrés UMSA - Facultad de Ciencias Sociales - Carrera de Sociología - Instituto de Investigaciones Sociológicas-IDIS "Mauricio Lefebvre, OXFAM en Bolivia, 2023, 180p.; figs., cdrs.; 21 cm. – (Cuadernos de Investigación, núm. 27)

D.L.: 4-1-244-2023 P.O.

ISBN: 978-9917-9998-2-9

CLASES SOCIALES / ESPACIO SOCIAL / TRABAJADORES / BURGUESÍA / CAMPE-
SINOS / ESTRATIFICACIÓN / MOVILIDAD SOCIAL / GRUPOS ECONÓMICOS / ECONOMÍA
ÉTNICA / ESTRUCTURA DE CLASES SOCIALES / INSERCIÓN LABORAL / CLASIFICACIO-
NES OCUPACIONALES / DISTINCIÓN / DISTINCIÓN DE CLASES / EMPRESA CAPITALISTA
/ EMPRESA MERCANTIL / CLASE MEDIA / CLASE DOMINANTE / CLASE BAJA / ECONOMÍA
POPULAR / SECTOR INFORMAL / ESTRUCTURA SOCIO-OCUPACIONAL / COCALEROS
/ PROLETARIADO / PRODUCTORES AGROPECUARIOS / TRABAJO PRECARIO / CAPITAL
SOCIAL / CONSUMOS CULTURALES / DIVISIÓN SOCIAL DEL TRABAJO / FUERZA DE
TRABAJO / EMPLEADORES - EMPLEADOS / ÉLITES ECONÓMICAS / CAPITAL CULTURAL /
CAPITAL ECONÓMICO / EDUCACIÓN / CONOCIMIENTO / PROFESIONALES / TÉCNICOS
/ BURGUESÍA CULTURAL / TRABAJADORES PROTEGIDOS / TRABAJADORES PRECARIOS /
UNIDAD DOMÉSTICA CAMPESINA / BOLIVIA

El esquema de clases sociales en Bolivia

© Instituto de Investigaciones Sociológicas-IDIS "Mauricio Lefebvre"

Universidad Mayor de San Andrés, Facultad de Ciencias Sociales

Carrera de Sociología, Instituto de Investigaciones Sociológicas-IDIS "Mauricio Lefebvre"

Campus Universitario de Cota Cota, Av. Andrés Bello, esq. Calle 30 A, La Paz, Bolivia

Teléfonos: 2798666- 2440388 – 68224069

E-mail: idis@umsa.bo

Página electrónica: <https://idis.umsa.bo/>

Facebook: Instituto de Investigaciones Sociológicas – IDIS

Director del IDIS: Raúl España Cuellar

Responsable de difusión e incidencia: Nadia Gutiérrez Aldayuz

Responsable de edición: Mónica Navia Antezana

Diseño y diagramación: Carolina Ramírez Camacho

Imagen de la portada: Andrés Pereira Paz, *Guamán VI: astrólogo y poeta*

Alambre galvanizado, medidas variables, 2018/2023, montaje para la exhibición "A 18 minutos del Sol" en el Museo de Arte Moderno de Buenos Aires (2023). Fotografía: cortesía del artista

© OXFAM en Bolivia

Calle Gabriel René Moreno 1367, edificio Taipi, piso 4, zona San Miguel, La Paz

Teléfonos: (+591-2)2113212 – 2770592 – 2771775

Primera edición: La Paz, septiembre de 2023

Impresión: Grupo Impresor SRL

Las opiniones expresadas en este libro son responsabilidad exclusiva del autor.

Impreso en Bolivia

A la memoria de
Amaru Villanueva, mi sobrio Yin
Boris Miranda, mi iracundo Yang

Y al gambito morra
por incordiar a los sicilianos

ÍNDICE

PRESENTACIÓN	13
PRÓLOGO	15
AGRADECIMIENTOS	19
INTRODUCCIÓN	21
1. UNA INQUIETUD PRÁCTICA.....	21
2. LAS PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN	26
3. UNA MIRADA CUALITATIVA A LA BASE DE DATOS.....	27
4. ORGANIZACIÓN DEL TEXTO	30
I. ¿QUÉ ESQUEMA DE CLASES SOCIALES?.....	33
II. LA ORGANIZACIÓN DE UN SISTEMA DE CLASIFICACIÓN	63
1. LA RUPTURA CON LAS CATEGORÍAS NATIVAS	65
2. LAS VARIABLES DEL ANÁLISIS.....	69
2.1. El grupo ocupacional	71
2.2. La situación de empleo.....	75
3. ESQUEMA DE CLASES Y ESPACIO SOCIAL	79
III. EL CONTROL DE LA FUERZA DE TRABAJO	83
1. DIFERENCIAS ENTRE LOS EMPLEADORES	85
2. CONTROL DE BIENES DE ORGANIZACIÓN.....	93
3. PROPORCIÓN DE LAS CLASES QUE CONTROLAN FUERZA DE TRABAJO	98
4. SUMARIO	99
IV. LA POSESIÓN DE CREDENCIALES EDUCATIVAS.....	101
1. EL CONTROL DE CREDENCIALES EDUCATIVAS.....	101
2. DOS CLASES SOCIALES: TRABAJADORES EXPERTOS Y PEQUEÑA BURGUESÍA CULTURAL	110

V. LOS CAMPESINOS Y LA POSESIÓN DE LA TIERRA.....	119
1. LOS CAMPESINOS EN LOS ESQUEMAS DE CLASE.....	119
2. LA HETEROGENEIDAD DE LA CONDICIÓN CAMPESINA.....	122
3. LA ORGANIZACIÓN DE LA UNIDAD DOMÉSTICA CAMPESINA.....	126
4. A MODO DE SÍNTESIS.....	132
VI. FUERZA DE TRABAJO PROTEGIDA Y PRECARIA.....	135
1. DISTINCIONES OPACAS: TRABAJO MANUAL Y NO MANUAL.....	135
2. DISTINCIONES OPACAS: TRABAJO PRODUCTIVO Y TRABAJO NO PRODUCTIVO	139
3. CONVERGENCIAS ENTRE TRABAJADORES DEPENDIENTES Y AUTÓNOMOS	142
4. LAS DOS CLASES TRABAJADORAS: TRABAJADORES PRECARIOS Y PROTEGIDOS	148
CONCLUSIONES.....	153
BIBLIOGRAFÍA.....	169

ÍNDICE DE CUADROS Y FIGURAS

Cuadro 1. Esquema de 12 clases sociales de Eric Olin Wright	36
Cuadro 2 Esquemas de clases derivados del trabajo de Goldthorpe	40
Cuadro 3. Esquema de 19 clases de Inch	48
Cuadro 4. Esquemas de clases de Portes y Hoffman, Gray Molina <i>et al.</i> y Guzmán Prudencio y Escalante Pacheco	53
Cuadro 5. Grupos ocupacionales según nivel de competencias	72
Cuadro 6. Grupos ocupacionales según nivel educativo general	75
Cuadro 7. Grupos ocupacional según situación de empleo	78
Cuadro 8. Empleadores según número de trabajadores empleados y grupo ocupacional	90
Cuadro 9. Empleadores según trabajadores empleados, ingreso del empleador y años de estudio del empleador	92
Cuadro 10. Posesión de NIT según cantidad de trabajadores de los empleadores	93
Cuadro 11. Ingreso laboral en ocupación principal y años de estudio para “Directivos” que son empleados	95
Cuadro 12. Directivos de la administración pública y privada según tamaño de la empresa en que trabajan, ingreso promedio y años de estudio	97
Cuadro 13. Porcentaje de la población económicamente activa según tamaño del establecimiento en el que trabaja	99
Cuadro 14. Grupos ocupacionales según promedios de años de educación e ingreso	106
Cuadro 15. Subgrupos principales de los grupos ocupacionales Técnicos de nivel medio y Empleados de oficina y promedio de años de escolaridad y promedio de ingreso en ocupación principal	109
Cuadro 16. Grupos ocupacionales calificados según situación de empleo	112
Cuadro 17. Grupos ocupacionales calificados según las categorías de empleadores	113
Cuadro 18. Grupo ocupacional y beneficios sociales para actores que responden ser empleados	114
Cuadro 19. Grupo ocupacional e ingresos por ocupación principal según situación de empleo	117

Cuadro 20. Trabajadores en agricultura y otros según situación de empleo.	
Conteo de la muestra y porcentaje del grupo ocupacional	126
Cuadro 21. Ingreso laboral de Trabajadores en agricultura, pecuaria y pesca	130
Cuadro 22 . Trabajadores que solo tienen su fuerza de trabajo vs trabajadores que tienen o controlan algún bien estratégico	143
Cuadro 23. Ingresos y años de educación de los trabajadores dependientes	146
Cuadro 24. Ingresos y años de educación de los trabajadores autónomos.....	147
Cuadro 25. Ingreso promedio y años de estudio para trabajadores precarios y protegidos.....	148
Cuadro 26. Clase trabajadora protegida y clase trabajadora precaria según grupo ocupacional y situación de empleo	151
Cuadro 27. Composición de los deciles de ingreso según clase social.....	157
Cuadro 28. Distribución de las clases sociales en los deciles de ingreso.....	158
Cuadro 29. Las clases sociales y las variables que permiten componerlas	160
Figura 1. Las clases sociales según los recursos estratégicos.....	82
Figura 2. Las clases y el espacio social	162

PRESENTACIÓN

La tradición del pensamiento sociológico ha centrado el abordaje de la problemática de las clases sociales en las particularidades de cada una de ellas y son muy pocos los estudios que abordan el análisis desde la estructura de clases. La investigación que se presenta tiene la virtud de romper con esa tradición particularista y plantear un enfoque totalizante. Eduardo Paz Gonzales propone un esquema de clases a partir de una mirada sobre el conjunto de la sociedad boliviana y su especificidad.

Es relevante en esta investigación, el diálogo que Paz Gonzales sostiene con los autores de los diversos estudios clásicos y contemporáneos sobre las clases sociales tanto en relación a los enfoques como en relación a las metodologías propuestas, poniendo en evidencia que la posibilidad práctica de aplicar, sobre todo las metodologías, es limitada, como señala el propio autor, por el hecho de que encuestas fiables y bien hechas siguen siendo prohibitivas para el medio boliviano. Consciente de esa limitación, Paz Gonzales se traza el desafío de avanzar en la construcción de su propuesta con la información oficial existente. Trabajando a partir de los datos de la Encuesta Nacional de Hogares (ENH) del Instituto Nacional de Estadística, en el esquema que propone, articula los grupos sociales que se constituyen bajo las determinantes propiamente capitalistas con aquellos grupos que reproducen su fuerza de trabajo por fuera de esas determinantes, aunque condicionadas por ellas, yendo más allá de la variable ingreso. El autor, construyendo un conjunto de variables a partir de los datos de la ENH, como el grupo ocupacional, la situación de empleo, el tamaño de la empresa, el nivel educativo, los ingresos, y reflexionando teóricamente sobre cada una de ellas, va dando cuerpo a su propuesta de esquema de clases. Ésta es la otra virtud del estudio, el hecho de realizar el contraste de los datos con la reflexión teórica, lo que le otorga un valor agregado.

Esta investigación ha sido realizada en el marco de las investigaciones extracurriculares del Instituto de Investigaciones Sociológicas “Mauricio Lefebvre” (IDIS), de la carrera de Sociología de la Universidad Mayor de San Andrés (UMSA), y su publicación es posible gracias al apoyo comprometido de OXFAM con la difusión de este tipo de estudios.

Invitamos a los lectores y a las lectoras a leer este libro, que ofrecemos como un aporte fundamental para la construcción de conocimiento sociológico en Bolivia.

Raúl España Cuellar
Director del IDIS

Lourdes Montero
Responsable país de OXFAM

El *Esquema de clases sociales en Bolivia*, de Eduardo Paz Gonzales, constituye una contribución para analizar y comprender la estructura de clases en la Bolivia del siglo XXI. El libro llega a manos del lector en un momento crucial de la transformación social, económica y política en el país en el que cuestiones clave relacionadas con la temática atravesaron por transformaciones significativas, especialmente desde la creación del Estado Plurinacional.

La democratización del acceso a la educación, la ampliación de los estratos medios de ingreso, la reducción de la pobreza y la disminución de las desigualdades en sus múltiples dimensiones tuvieron un impacto innegable en la estratificación actual de la sociedad boliviana. A pesar de que éstos fueron ampliamente documentados, los esfuerzos por analizar la estructura de clases resultante desde la sociología son prácticamente inexistentes.

Por lo tanto, más allá de los objetivos específicos de la investigación a los que el texto responde con precisión, el libro aborda la pregunta implícita de cuál sería el esquema de clases sociales resultante de los cambios sociales y económicos más recientes. Esta cuestión es crucial por al menos tres motivos: en primer lugar, invita a una reflexión exhaustiva de la realidad social boliviana actual; en segundo lugar, contribuye a imaginar las implicaciones de políticas públicas basadas en el análisis, y, en tercer lugar, tal como sugiere el autor, “abre un campo promisorio de investigación sobre estratificación, movilidad y desigualdad social en el país”.

Partiendo de lo que Paz denomina una “inquietud práctica” por comprender cómo se configura la estructura de clases sociales en el país, el texto se enfoca en la dimensión trabajo. Desde la perspectiva de la sociología, la comprensión de las clases sociales requiere la “restitución de la complejidad de las clases sociales que moldean el mercado de trabajo, así como la producción y circulación de bienes

y servicios”. Esta elección no solo resuelve la necesidad de producir categorías respaldadas en el análisis de datos, sino que también permite una delimitación más precisa de las fronteras entre las clases, una debilidad pocas veces abordada por la academia, y mucho menos aún en el discurso político.

Como es propio del riguroso método de investigación de Eduardo Paz, el libro parte de una revisión y contraste de los trabajos de Erin Olin Wright y de John Goldthorpe, quienes, desde la sociología norteamericana y británica, contribuyeron a caracterizar y discutir, por muchos años, las estructuras de clases en el capitalismo industrial. La reflexión en torno a estos esquemas se expresa en libro a modo de un diálogo fluido del autor con las categorías teóricas y conceptuales de la sociología *neomarxista* y *neoweberiana*, que son la fuente inspiradora para proponer un esquema propio y adaptado a la realidad boliviana.

A lo largo de capítulos, destaca la mirada crítica de los trabajos propios del autor de los trabajos previos sobre las clases sociales, así como la discusión de los supuestos y enfoques metodológicos de varios investigadores nacionales sobre las mismas. Paz destaca los aportes, pero a la vez cuestiona las limitaciones y la falta de un esfuerzo sistemático por trascender las visiones parciales del análisis de clases.

Alejándose de propuestas previas, propias y ajenas, ya sea por su limitación en la exploración de la movilidad social centrada en variables de ingreso, por la tendencia más contemporánea de priorizar la reflexión sobre las clases medias o por el interés en indagar sobre la situación de grupos particulares, el autor centra la atención en la necesidad de explorar las clases sociales desde una perspectiva que denomina “panorámica”.

Es importante mencionar que, en los capítulos dedicados a la organización de las categorías para el “esquema nativo” de clases que propone el libro, se presta atención a aspectos propios de la realidad boliviana. Entre estos aspectos, destacan la informalidad, la heterogeneidad en la escala de las empresas, el trabajo por cuenta propia, la particularidad del empleo en el sector público boliviano, la heterogeneidad de la condición campesina. Esta discusión sustenta y nutre las alternativas sobre las cuales se procesan los datos estadísticos cuidadosamente procesados.

A través de la construcción conceptual y metodológica de un esquema de clases, Eduardo Paz propone una forma de representación novedosa de la estructura de clases que asume la forma de un “espacio social”, en lugar de una jerarquía preestablecida. Este libro es un aporte fundamental a la construcción de categorías para el análisis actual y futuro, pues, ante todo, el autor comprende que la posición y la relación entre actores con recursos son dinámicas y cambiantes.

Verónica Paz Arauco
La Paz, septiembre de 2023

Este trabajo encontró un hogar en el Instituto de Investigaciones Sociológicas “Mauricio Lefebvre” (IDIS) de la carrera de Sociología de la Universidad Mayor de San Andrés (UMSA). Su director, Raúl España, estuvo siempre atento a los avances de la investigación y fue diligente cada vez que las indagaciones necesitaron de su apoyo y gestiones. Fueron fundamentales el trabajo de Nadia Gutierrez en la difusión y comunicación de hallazgos y las gestiones para la publicación de este texto así como el trabajo de Mónica Navia en la puntillosa tarea de la edición. Rossmery Zelaya fue un apoyo en todos los temas burocráticos que, por su gentil colaboración, nunca llegaron a agobiarme. Natalia Zelada fue una asistente comedida en la multiplicidad de tareas asignadas. La Comisión Académica del IDIS fue atenta observadora del desarrollo de este trabajo y en particular los comentarios de Godofredo Sandoval y Mario Murillo le dieron a este trabajo mayor precisión.

A lo largo del camino fueron innumerables las manos que se me tendieron para sacarme de los baches de un proceso de investigación. Francisco Zapata, de El Colegio de México; Mauricio Muñoz, de la Universidad de O'Higgins en Chile, Santiago Rodríguez Priano del IISUE-UNAM; Alison Spedding, Víctor Hugo Perales, Ximena Soruco, Oscar Vargas del Carpio, Rossana Barragán, Sergio Ramírez y Eduardo Paz Rada, de la UMSA, estuvieron siempre abiertos a comentar uno u otro aspecto de la investigación. Ese diálogo ha sido fructífero, ayudó a identificar lagunas, a entender que algunas explicaciones debían ser más ostensibles y a no dejar de lado temas que se me pasaban por alto. Lourdes Montero y Verónica Paz Arauco de OXFAM propiciaron reflexiones para que este trabajo y otros en paralelo mantuvieran en cuenta la cuestión de la desigualdad social en Bolivia. En el tramo final de la edición de este trabajo, Verónica Rocha de OXFAM fue igualmente central en las gestiones para la publicación. Amaru Villanueva trabajó conmigo en

el IDIS durante su última estancia en La Paz. Le agradezco las inquietudes compartidas y quizás alguna de ellas se resuelva en el trabajo aquí presentado.

Siempre agradecido con los pilares vitales, aquellos que son parte de lo que lo Giddens llamó seguridad ontológica y sin quienes las piezas del mundo no encajarían: Virginia Gonzales, Eduardo Paz Rada, Tania y Miguel Paz así como Mila Zuleta Paz.

Finalmente agradecido con Alina Paz Molina y Luciana Molina que son el despuntar del sol en las mañanas, el rumor de la travesura que está a punto de suceder y la audacia del amor inconmensurable. Por estar conmigo, por la aventura que vivimos y por los días que vendrán.

Ciudad de México, agosto de 2023

INTRODUCCIÓN

La sociología boliviana suele ser bastante
cobarde frente al reto de analizar la estructura
de clases de su sociedad en un nivel más que exploratorio
Alison Spedding, 2020

1. UNA INQUIETUD PRÁCTICA

El interés detrás de este trabajo surge de un contexto muy preciso de investigaciones anteriores. A partir del año 2017, desarrollé distintos proyectos de investigación que fueron desde la exploración de los límites de nociones de “clase media”, que se habían puesto de moda, hasta la movilidad social de trabajadores. Esos trabajos se realizaron en clave cualitativa, más que todo empleando los relatos de vida según los planteamientos de Daniel Bertaux y Paul Thomson (Bertaux y Thomson, 1997, 2005). Lo que comparten esas investigaciones es la inquietud por mostrar clases sociales y trayectorias de movilidad social más allá de la variable de ingreso. El ingreso ocupa hasta hoy un lugar fundamental en los estudios sobre estratificación, en primer lugar, porque las estadísticas oficiales permiten dividir a la sociedad en estratos, cuartiles o quintiles de ingreso. Pero las clases sociales nunca trataron sobre el ingreso como determinante de la posición. Las clases sociales son más complejas, se tome la vertiente académica que se tome.

Analicé entonces que dentro del estrato medio de ingreso había condiciones de clase muy diferentes. La vendedora propietaria de una tienda de abarrotes compartía estrato con el empleado estatal y con la profesora de universidad a tiempo horario con consultorio privado en las tardes. El ingreso per cápita del hogar caía en los lugares de estrato medio, pero las coberturas de seguridad social, los horarios trabajados,

la estabilidad del ingreso eran muy contrastantes. Del mismo modo, cuando nos concentramos con Sergio Ramírez en procesos de movilidad social, encontramos en trabajadores ferroviarios y textiles destinos sociales diferentes para sus hijos: la licenciatura estaba acompañada de la decisión de mudarse a otro barrio, buscar pareja de otro nivel educativo, aunque sus trabajos no fueran tan estables como el de sus padres.

Con certeza, se puede decir que eran diferentes unos de otros, sean los que compartían su lugar en ese estrato medio o sean los hijos respecto de los padres obreros. La diferencia era evidente y las pruebas empíricas permiten corroborarlo. Pero esa diferencia no tenía un marco en el que se pudiera situar y establecer si dos actores pertenecían a dos categorías socioeconómicas diferentes. Ante la falta de referentes para ubicar y contrastar, asedia la sociología espontánea: “son dos clases medias diferentes” o “es lo mismo ser consultor que textilero”. Las vetas para analizar movilidad social en Bolivia siguen siendo poco exploradas y muy prometedoras en lo que pueden dar a la comprensión del país. Pero los mejores resultados de la indagación de movilidad social volverían a caer en los problemas de indefinición al no poder decir qué reclasificación se había producido, cuán largo ha sido el trecho andado por los actores y, en última instancia, cuán normal o extraordinario había sido ese movimiento.

Una aproximación panorámica sobre las clases sociales se me imponía como necesidad para mis propias inquietudes de investigación. Al mismo tiempo, al reflexionar sobre lo que yo necesitaba, caía en cuenta de cuán útil habría sido para otras iniciativas de investigación que eran de mi conocimiento. Sergio Ramírez (2021) analizó a trabajadores de la burocracia, pero para recortar su objeto tuvo que recurrir a esquemas de estratificación cuya reflexión era lógica, pero parcial. Los proyectos de tesis que presentaron Isabel Sanjines, que trabajó conventillos y sus habitantes (2019), o Gabriel Pacheco, que estudió la trayectoria social de maestros normalistas (2021), llevaron adelante interesantes indagaciones empíricas que hubieran podido servirse de un esquema más general de clases sociales.

Clases sociales específicas han sido estudiadas por una amplia diversidad de trabajos. La clase obrera, en particular los mineros, ha recibido una amplia atención en Bolivia, dado que, por su posición estratégica,

tenía un poder político decisivo (Almaraz, 1980; Zavaleta, 2009; García Linera, 2014), mientras que otros rubros de la industria recibieron menos atención (García Linera, 2014; Oporto, 2018). Sin embargo, como conjunto, los obreros industriales son una fracción poblacionalmente reducida en el país y no son el escalón más bajo y más explotado. De hecho, en determinados momentos, gozaron de beneficios que alcanzaron a solo una fracción reducida de la población mientras que los más arruinados siguieron siendo otros.

La burguesía y los grupos económicamente poderosos también han sido tratados. J.M. De la Cueva (1983) realizó un estudio pionero sobre las vinculaciones de los grupos económicos prevaletentes entre la minería, la banca y el comercio, que es muy interesante; en años recientes, Orellana (2016) y Molina (2019) han retomado esa veta de estudios al mostrar el entramado de relaciones y diversificaciones mercantiles de las empresas más preponderantes. Pero al mismo tiempo, como han sugerido Arnold y Spedding (2009), las élites económicas bolivianas han circulado en intervalos de 50 años, mostrando la endeble constitución que tienen los grupos económicamente poderosos, que son estructuralmente dependientes del boom de materias primas.

Cuando se piensa en la clase campesina, por ejemplo, se puede mencionar el trabajo de Silvia Rivera, *Oprimidos pero no vencidos* (2010), o el de Soliz (2022), que son estudios de luchas campesinas, y los de Spedding (1994; Spedding *et al.*, 2013) y Pellegrini Calderón (2017), que se concentran en el caso de los coccaleros y aspectos fundamentales de su estructuración como clase campesina; así como el trabajo de Lagos (1994), que describe la dinámica de diferenciación campesina en el valle cochabambino. Es sorprendente que la producción de la Fundación Tierra (Colque, 2005; Guerrero, 2005; Pacheco y Valda, 2003) sea muy débil para dar cuenta de manera detallada de la situación de clase en distintas regiones del país y que los investigadores se contenten con algunos lugares comunes como los desiertos de la Reforma Agraria y luego del INRA e insistan como muletilla que se necesita una legislación de propiedad de la tierra ajustada a los modos de propiedad de las comunidades. Hay un trabajo reciente de Barriga y Sandoval (2021) en el que se toma la estratificación en una comunidad en Chuquisaca y que, si bien se presenta como adelanto de algo todavía por profundizar,

muestra con detalle etnográfico algo que no se suele ver en los trabajos sobre coccaleros: la pobreza de otros campesinos en peor situación de mercado que los coccaleros.

Un cuarto grupo, que no es una clase, pero resulta de interés para el problema aquí esbozado, es el de los informales. Hay estudios recientes sobre su capacidad de movilización política (Hummel, 2021); los gremiales han sido estudiados por Jimenez *et al.* (2018); los comerciantes aymaras han sido vistos por Müller (2015) así como por Tassi junto a distintos colaboradores desde hace varios años (Tassi *et al.*, 2015; Tassi y Canedo, 2019) y, según el mismo Tassi, estos estudios engranan con lo que hace algunas décadas se llamó economía étnica y que exploraba las formas en que los modos de intercambio en zonas rurales se entrelazaron con prácticas mercantiles capitalistas. Sin embargo, la categoría de informalidad es imprecisa y los grandes comerciantes aymaras son solo una fracción de ésta. ¿Qué ocurre con el resto? Hay demasiadas cosas que en el sentido común se califican como propias de la informalidad, aunque no lo sean o aunque sean muy disímiles entre éstas. De ahí que no tenga mucho sentido hablar de clase informal; pero apuntar que hay grupos que son difíciles de catalogar realza la necesidad de una mirada global sobre las clases

El poco interés sociológico que se ha prestado en Bolivia a la estructura de clases como conjunto contrasta con los amplios esfuerzos que se han realizado en otros países. En Inglaterra, con mucha influencia sobre otros países industriales, hubo un avance de la perspectiva neoweberiana, encarnada principalmente en el proyecto CASMIN (Comparative Analysis of Social Mobility in Industrialized Nations), que ha sido empujado por sociólogos como John Goldthorpe (1987) y Richard Breen (2005), entre otros. El modelo CASMIN, principalmente atribuible a la conceptualización de Goldthorpe, se construye sobre versiones de siete y once clases, algunas de ellas con subdivisiones y, como ha señalado Mike Savage (1997), están pensadas para un tipo de análisis estadístico particular. Solís (2016) ha realizado una modificación del modelo CASMIN para ponderar de manera distinta las clases campesinas en América Latina, con atención en países como México y con estrecha colaboración con académicos del Río de la Plata (cf. Solís y Boado, 2016).

Otro proyecto sustantivo de estratificación social es heredero de los primeros esfuerzos de Germani por abordar el tema en la Argentina (Germani, 1987). En años recientes, el interés en la estructura de clases fue acompañado por preguntas sobre la movilidad social, algo que queda plasmado en el trabajo de Pablo Dalle (2013). En 2020, se publicó un trabajo coordinado por Ruth Sautu, que actualiza las problemáticas planteadas por Germani. Este trabajo se basó en una encuesta diseñada expresamente para analizar las clases en la zona metropolitana de Buenos Aires (Sautu *et al.*, 2020). Uno de los rasgos relevantes de este estudio es el empleo de las categorías ocupacionales del Clasificador Internacional Uniforme de Ocupaciones (CIUO), de la Organización Internacional del Trabajo (OIT), además de un conjunto de reflexiones metodológicas importantes.

Existe un tercer esfuerzo para analizar la estructura de clases. En nuestro medio es conocida la obra de Pierre Bourdieu, cuyo trabajo empírico descansa ampliamente sobre datos y conceptos que tratan la estructura de clases en Francia. Su aporte ha sido distintivo por mostrar que la cultura juega un rol estructurante de las diferencias de clases y, por lo mismo, ha invertido mucho en comprender la educación y las formas sociales del gusto. En años recientes, la posta que relaciona lo cultural con la estructura de clases ha sido retomada por Mike Savage *et al.* (2013), que, entre otros temas, desarrolló una encuesta para medir capitales sociales, económicos y culturales (la Great British Class Survey).

Se podría hacer una evaluación pormenorizada de las fortalezas y debilidades de los tres esfuerzos, así como podría debatirse las premisas conceptuales de tales empresas. Pero la posibilidad práctica de aplicarlos sigue restringida por el hecho de que encuestas fiables y bien hechas siguen siendo prohibitivas para el medio boliviano. La discusión sobre la estratificación en Bolivia seguirá siendo intuitiva si solo nos remitimos a los autores; estamos en una situación en que si no se produce evidencia solo produciremos ecos. Se trata, pues, de encarar la construcción de un modelo sustentado que haga una propuesta y adicionalmente desate una discusión fundamentada, y para ello habrá que empezar a trabajar con la información que hay.

2. LAS PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN

Aun considerando las singularidades de las clases en Bolivia se advierte que la literatura existente resalta la relevancia de lo laboral en la constitución de las mismas. Para hablar de clases sociales habrá que retomar la cuestión de las clasificaciones ocupacionales, las situaciones de mercado, laborales y de empleo y hacer un análisis que explicita los modos en que el trabajo es una parte sustantiva de la clase social. Para ello es que se considerarán además datos sobre escolaridad y condiciones laborales. Al momento de plantearnos la pregunta central de la investigación, retomamos este punto de inicio para apuntar un esquema de clases en Bolivia.

¿Cómo se configura actualmente la estructura de clases sociales en Bolivia tomando en cuenta las clasificaciones de ocupación, la situación laboral y el logro educativo de los individuos encuestados por la Encuesta Nacional de Hogares (ENH) 2019 del Instituto Nacional de Estadística (INE)?

Para poder responder a esta pregunta general es preciso delinear un recorrido de problemas más específicos que habrá que abordar sucesivamente para acopiar evidencia que permita construir una respuesta sustantiva a la pregunta planteada. Esto se desagrega en tres ejes temáticos que se desarrollan a través de los siguientes objetivos y preguntas.

El primer objetivo es describir estadísticamente el mercado de trabajo a partir de variables como los grupos ocupacionales, la situación de empleo, el nivel educativo, el ingreso, el trabajo de la empresa y otros que son significativos. La ENH es la herramienta que permite responder a esta inquietud por su muestra y por los datos sólidos para el conjunto de bolivianos y bolivianas. Este objetivo supone adentrarse en los datos, preguntar qué es lo que expresan en las respuestas, analizando posibles ambigüedades y descartando intuiciones cuando los datos no corroboran o apoyan hipótesis de trabajo.

El segundo objetivo es establecer criterios teóricos y conceptuales fundamentados que permitan la agregación de los datos estadísticos para un esquema de clases comprensivo de la sociedad boliviana. Los datos no se presentan autoevidentes al investigador, menos entregan “clases sociales” al investigador. De hecho, una versión inicial de este trabajo se planteó solo el análisis de los grupos ocupacionales y su desagregación

en subgrupos principales. El error del inicio de la investigación radicaba en esperar que, por sí mismas, las categorías que se utilizan en la encuesta arrojen clases sociales. Aquello se reveló prontamente como un error que omitía la consideración más compleja de las posiciones de clase. La definición analítica de delimitaciones entre clases es un esfuerzo de naturaleza más deductiva, pero obligada a ser pensada desde datos y no solamente sobre ideaciones abstractas que luego resultan inaplicables.

El tercer objetivo es relacionar la evidencia y el análisis estadístico con el contenido sociohistórico que conforma la literatura boliviana sobre clases sociales. El esquema de clases sociales aquí propuesto no podría ser útil si se plantea borrón y cuenta nueva en el estudio de la sociedad boliviana. La evidencia y las ideas que son parte del acervo de la investigación deben ser consideradas para entrelazar los hallazgos de este estudio con los aspectos más sólidos de lo que ya se ha estudiado. Esto no significa cancelar la dimensión crítica y tratar a la tradición como intocable, pero tampoco puede elaborarse un esquema de espaldas a las discusiones vigentes sobre clases sociales en Bolivia.

3. UNA MIRADA CUALITATIVA A LA BASE DE DATOS

La tarea de producir un esquema de clases sociales para la sociedad boliviana debe tomar una perspectiva general. La riqueza y precisión de los datos localizados que se producen con perspectivas cualitativas no alcanzan para la reconstrucción del todo. Fue menester de este estudio tomar una fuente que permita arrojar una mirada de conjunto y se encontró en la ENH de 2019 –la más reciente y disponible cuando este estudio inició– la fuente posible.

Las ENH que realiza el INE es un instrumento pensado para la descripción y el diagnóstico de problemáticas sociales en Bolivia. Tiene varias ventajas como fuente. Su realización es periódica y no suele enfrentar los escollos y polémicas que existen alrededor de los censos y la interpretación de sus resultados. La ENH además tiene una muestra bastante grande: se encuesta a todos los miembros de 11.869 unidades domésticas, con el cuidado de incluir hogares de zonas rurales, pueblos, ciudades intermedias y ciudades grandes. Ello arroja 39.605 casos per-

sonales, de los cuales 19.151 son parte de la población económicamente activa. Las preguntas sobre la situación laboral, los niveles educativos y la seguridad social son bastante detalladas, mucho más que otras encuestas que emplean menos indicadores.

Pero la misma ENH no incluye una variable o un set de preguntas específicamente desarrolladas para captar clase social; lo anterior no debe sorprender, porque no es su objetivo. Incluso si la ENH tuviera variable de clase social sería tema de discusión el concepto de clase que usaron. Por lo mismo, la base de datos en la que se tabulan los resultados de la encuesta no se presenta al investigador de las clases sociales como dato inmediato. Lo anterior va a implicar que el primer esfuerzo al abrir la base de datos es distinguir las distintas variables incluidas y separar qué es lo que sirve y qué no resulta pertinente para las preguntas formuladas al iniciar la investigación.

En ello hay que destacar, en contra de una tendencia que se percibe con más intensidad en la enseñanza, que el uso de un programa de estadística no va a resolver por sí mismo los problemas de investigación. La identificación de variables potencialmente relevantes necesitó de un examen sobre la calidad de los resultados obtenidos y sobre la confiabilidad de los mismos. Hay preguntas que se hacen en la ENH cuyo fraseo puede conllevar problemas de interpretación por parte de quienes responden. Si las personas no interpretan en el mismo sentido las preguntas, las respuestas no son comparables. Hubo que verificar, respecto de las variables que se vieron por más importantes, que su pregunta y sus respuestas no fueran disparatadas y que fueran, en un sentido general, concordantes con lo que se ha investigado ya, tanto cuantitativa como cualitativamente. Un ejemplo de ello se trata ampliamente en el capítulo III, en el cual se explica por qué trabajadores por cuenta propia se agregan a los empleadores en casos concretos. Resulta que varios cuenta propias son empleadores, pero ello solo se sabe al cruzar la declaración sobre cómo trabaja la persona encuestada con la pregunta sobre si emplea gente. Así pues, dentro de la categoría de cuenta propia, tal como nos lo entrega la base de datos, quedan juntos dos tipos de trabajadores muy distintos.

En el capítulo II, se reconstruye el proceso analítico por el cual las distinciones fundamentales dentro de la base de datos se redujeron al

uso de cinco variables. Si bien hubo otras que resultaban prometedoras –por ejemplo, si se tenía seguro de salud en el lugar de empleo–, la tabulación y el análisis mostraron que eran inadecuadas. Las personas que responden a esta pregunta son solo quienes son empleados; por lo tanto, tienen un empleador que puede o no darles seguro de salud. Por fuera quedan todos –y en Bolivia son mayoría– los que no trabajan para alguien, sino que son, de distintas formas, trabajadores autónomos. La variable fue usada en análisis posteriores, pero se la tomó como variable troncal en la distinción de agregados que puedan llamarse clases sociales solo después de circunscribir su importancia específica entre los trabajadores sin otros recursos.

El grupo ocupacional, la situación de empleo, el tamaño de la empresa en la que se trabaja y el nivel educativo son las cuatro variables que después de varios exámenes de otras variables quedaron como las más sólidas para ser consideradas variables vertebradoras. Otras se utilizaron para consolidar argumentos o mostrar de manera más ostensibles la lógica del argumento expuesto. Por lo mismo, no será raro encontrar referencias a otras variables; pero sus funciones son principalmente positivas. Las cuatro variables señaladas como principales, en cambio, tienen una función nuclear por cuanto son las que permiten dibujar las fronteras entre clases. Otras variables, interesantes y posiblemente rescatables para próximas indagaciones, no resultaron lo suficientemente diacríticas para ser consideradas transversalmente.

El verdadero desafío de la investigación ha sido la reflexión, el contraste entre teoría y dato, la conciliación de criterios para que el cruce de las variables significativas sea consistente. Se verá en el capítulo II un cuadro extenso en el que se cruzan tres de las cinco variables mencionadas. Se explica ahí cómo la organización de los datos de la base de la ENH 2019 fue solo el principio del trayecto de la investigación. Dar sentido a las líneas que se trazan para diferenciar las clases fue el verdadero meollo del problema.

Lo anterior es así porque los criterios que permiten una clasificación no vienen de las celdas de un cuadro. Por sí mismo, el cuadro extendido podría dar paso a un número demasiado grande de clasificaciones. La tarea fue, en cambio, pensar qué es lo que suponen las clasificaciones empleadas en la ENH una vez que se cruzan con otras, qué significa

que una posición social sea la concurrencia de trabajador de servicios y comercio por cuenta propia y menos de bachillerato como educación. El significado de cómo una clasificación separa a unos actores que tienen el atributo y otros que no lo tienen resulta más necesario por el uso espontáneo de clasificaciones que usamos sin vigilancia epistemológica.

La distinción, por ejemplo, entre trabajadores manuales y no manuales resulta práctica y útil en algunos contextos. Pero al considerar el conjunto de los trabajadores, la distinción se hace más escurridiza porque algunos trabajos intelectuales igual se hacen con las manos, como el diseñador que usa una tableta y un lápiz electrónico para dibujar y pintar. Pero todos sabemos, por intuición, que eso no es lo que tenemos en mente al pensar en un trabajo manual. Otras divisiones, en apariencia más convencionales, lo son menos cuando hay que tratar con datos concretos. El empleador que tiene un pequeño taller con 7 empleados y que no tributa al Estado, ¿podría ser considerado un burgués? Es el tipo de problemas en los que se vuelven a presentar datos, se hacen diferencias y se propone una respuesta operativa.

El proyecto de generar un esquema de clases sociales para la sociedad boliviana es una empresa de considerable envergadura. Si bien los avances realizados bajo el auspicio del Instituto de Investigaciones Sociales Mauricio Lefebvre durante la gestión 2022 no son menores, hay más de un aspecto sobre el cual podrán señalarse insuficiencias. Pero haber alcanzado un esquema de ocho clases recuperando información empírica que permite afinar los umbrales entre grupos es ya un avance operativo para otras investigaciones. El arribo a un espacio social en el que se pueden apreciar la correspondencia múltiple entre grupo ocupacional, nivel educativo, situación de empleo, ingresos y años de educación abre un campo promisorio de investigación sobre estratificación, movilidad y desigualdad social.

4. ORGANIZACIÓN DEL TEXTO

Los capítulos de este trabajo se organizan para la exposición pormenorizada que permite distinguir las fronteras entre clases sociales. El capítulo I se concentra en la discusión de esquemas de clases sociales que

han sido usados por otros autores en investigaciones de estratificación tanto norteamericana y europea como en América Latina. Se evalúa en ese capítulo las fortalezas y las debilidades de distintos esquemas de clases sociales, poniendo en consideración su aplicabilidad práctica y conceptual en el contexto boliviano. Las convergencias entre los esquemas de clases sociales que se han usado antes no son pocas, pero muchas veces tienen puntos ciegos cuando se trata de considerar la formación social boliviana. El capítulo II versa sobre el abordaje desde el mercado de trabajo que es posible realizar con los datos actuales para reconstruir un esquema de clases sociales aplicable a Bolivia. Hay una recuperación de ideas weberianas que resultan prácticas para tratar con la generalidad de posiciones de clases al considerar situaciones de mercado y lo que he llamado situaciones de empleo. A partir de ahí es posible emplear un número limitado de variables que permiten organizar el conjunto y en este capítulo se reconstruye el desarrollo que justifica las elecciones de algunas variables. El capítulo II se cierra con la enumeración de clases sociales que se proponen en este esquema.

Los siguientes capítulos están dedicados a la fundamentación de las fronteras que separan a unos agregados de actores de otros. Específicamente el capítulo III establece distinciones a partir de un criterio central: el control de la fuerza de trabajo. Quienes controlan la fuerza de trabajo lo hacen en condiciones particulares que no pueden sintetizarse bajo una sola categoría sino perdiendo de vista rasgos centrales entre la empresa capitalista, la pequeña empresa mercantil y los cargos ejecutivos y de dirección. El capítulo IV toma otro criterio en la distinción de clases: la posesión de credenciales educativas. El esfuerzo de esas páginas es mostrar de manera distintiva cómo el supuesto de que la educación es un capital efectivamente se concreta en unos rasgos que permiten una ubicación particular en el mercado de trabajo y en la estructura de clases.

El capítulo V está dedicado a la singularidad de la posición de campesinos autónomos o contratantes de mano de obra eventual. Los campesinos ejercen posesión de un bien estratégico que es la tierra y aquello los distingue de otras clases sociales. A la vez, la organización económica de las unidades domésticas campesinas es igualmente distintiva por sus ritmos, división familiar del trabajo, pero además por

la estratificación interna de las comunidades. El capítulo VI trata de los trabajadores, aquellos quienes no tienen sino su fuerza de trabajo o cantidades de capital menores que les permite trabajar de manera autónoma, librados a su suerte. El capítulo se construye a partir de la discusión entre distinciones conceptuales sobre los trabajadores y aquí el argumento es que la situación de empleo resulta la variable más decisiva al considerar el conjunto.

Las conclusiones permiten volver a una mirada panorámica de todas las distinciones introducidas para definir clases. Se reconstruye aquí un espacio social –antes que una pirámide o una malla– en el que se puede apreciar la correspondencia múltiple entre las clases y ciertas variables de ingreso o educación que permiten leer una posición social asociada a ciertas características con mayor fuerza que a otras. Sin embargo, en este caso, las conclusiones son sólo un punto intermedio de llegada. El esquema de clases y sus criterios operativos son utilizables para orientar investigación y sin duda no faltarán los hallazgos empíricos que vean que algunas líneas son todavía borrosas o que presentan complicaciones. Esas críticas en un mediano plazo ayudarán a precisar más el esquema.

Más importante me parece el abanico de investigaciones que pueden desprenderse una vez que se recupera un esquema general de las clases: se visibilizan grupos ocupacionales, clases, situaciones de empleo que no han merecido atención y sobre las que no se ha estudiado nada. Por otro lado, volviendo circularmente a los problemas que originaron esta investigación, está la movilidad social. Tener un marco de referencia para la movilidad permite tener en cuenta qué hay que conocer de un actor para poder situar su movilidad social y decir con certeza cuánto se movió en el espacio social. El esquema de clases sociales aquí propuesto solo cobrará pleno sentido como instrumento para posteriores investigaciones.

La investigación fue realizada con el apoyo de la asistente de investigación de la Carrera de Sociología, universitaria Natalia Libertad Zelada, quien contribuyó, en el marco de las políticas de formación de investigadores júnior del IDIS, a lo largo de las diferentes tareas que demandaba el proyecto.

I. ¿QUÉ ESQUEMA DE CLASES SOCIALES?

Rey Julien: ¿Qué pasó con la separación de las clases?

Maurice: No te preocupes, estoy seguro de que esto de la democracia es solo una moda pasajera.

Madagascar: Escape a África, 2008

En la primera página de *Clases* (1994), Eric Olin Wright examina dos niveles de análisis de clases empleados por Marx. El primer nivel de análisis es el de los *mapas estructurales abstractos*, mientras que el segundo es el de los *mapas coyunturales concretos*. En el primer nivel, con los mapas estructurales abstractos, Marx trabaja en el nivel del modo de producción, es decir, el nivel más abstracto. Las oposiciones de clase que trata son, según él, las constitutivas del antagonismo estructural de la sociedad que a su vez caracterizan los distintos momentos del desarrollo histórico: esclavos y amos, siervos y señores, burguesía y proletariado. En el segundo nivel, Marx trabaja en el nivel de la formación social y, principalmente en sus escritos políticos, analiza la acción de actores específicos en posiciones de clases, que son muy diversas, que exceden el dualismo del nivel más abstracto. El mismo Wright hace inventario: campesinos, grandes terratenientes, aristocracia financiera, pequeña burguesía, burguesía, proletariado, etc. (Wright, 1994: 1-2). Sin embargo, Marx “no nos facilita un conjunto de conceptos precisos que nos permita decir con rigor cuál es la base estructural de la mayoría de esas categorías” (Wright, 1994: 2).

De Marx en adelante, se han ensayado distintas respuestas sobre la estructura de las clases sociales. Entre éstas, se cuenta con las respuestas que espontáneamente han tomado las formulaciones originales de las clases como garantía y han empleado las ideas de burguesía y proletariado, así como las de pequeña burguesía, campesinado, clase

media (!) y otras como autoevidentes. Es decir, se han usado estas y otras categorías de clase como si su uso no necesitara más fundamentación que aquella que provee la intuición. No es difícil encontrar en el lenguaje político las nociones de “burguesía”, “proletariado” o “clase media” antes como dispositivos discursivos de cohesión y enfrentamiento que estrictamente como categorías que hacen a una estructura de clases. Por ejemplo, las “clases medias” han sido usadas mucho más como descriptor del centro del espectro político antes que como verdadero concepto de clase social (Villanueva Rance *et al.*, 2022). Hay entonces un uso libresco de nociones de clases sociales que remiten a una estructura de clases imaginada o supuesta.

Se tiene, por supuesto, también un conjunto de abordajes que se tomaron en serio la cuestión de la estructura de clases tanto en Bolivia como en otras latitudes y que es menester revisar para dividir lo que es útil de lo que no, también en la consideración de lo que es posible verificar o demostrar empíricamente con los recursos disponibles. Veremos en las siguientes páginas distintas propuestas que construyen y proponen esquemas de clases sociales, los supuestos teóricos y empíricos que emplean y las limitaciones que tienen para hacer una lectura de la estructura de clases sociales hoy en Bolivia. Se ha escrito en algún lugar que, en los albores de la sociología, dos personas, Marx y Weber, habían hecho las distinciones clásicas de las clases sociales y que solo, de manera relativamente reciente, Bourdieu había logrado actualizar y complejizar la comprensión de las clases. Veremos a continuación que lo que se tiene en realidad es una arena de debate con muchas aristas y no pocos estudiosos que han puesto sus mejores oficios en la comprensión del tema.

Valga iniciar este repaso por la propuesta de Eric Olin Wright, que en su trabajo *Clases*, originalmente publicado en 1985 en inglés, ha tenido por objetivo establecer una estructura de clases que atienda las principales problemáticas del marxismo a este respecto. Una de las premisas que son propias del análisis marxista de Wright es que las clases sociales son entidades reales. Como tales, en la medida que suponen condiciones materiales de existencia que son compartidas dentro de la clase y son diferentes de las detentadas por otras clases, afectan de manera determinante la conformación de sus intereses de clase. El

interés de clase como conciencia del lugar y las aspiraciones propias es fundamental porque se enlaza con las posibilidades de llevar adelante acciones como clase y presentarse en la arena política. Otros autores de la tradición marxista más concentrados en la formación histórica de las clases como E. P. Thomson (1971) o inclusive, a pesar de su rigidez para definir la clase obrera, Poulantzas (2005) enfatizan que las clases se producen en su movimiento histórico. Wright en cambio no renuncia a la premisa de que las clases son el fundamento de la lucha política y, por ende, la estructura de clases es, potencialmente, el mapa de esos actores contenciosos.

En el cuadro 1, se puede apreciar el modelo de estructura de clases al cual llega Wright después de un trayecto de reflexión en el que va incorporando dimensiones de distinción. Queda claramente marcado que el primer eje de diferenciación entre estas clases es el que separa a los propietarios de los medios de producción de aquellos que deben vender su fuerza de trabajo y que aparecen en el cuadro como no propietarios/asalariados. Es interesante que no se queda con los propietarios de medios de producción como un bloque monolítico, sino que distingue a los pequeños burgueses que pueden ser independientes y a los empresarios que están involucrados en la producción. La diferencia entre unos y otros puede ser efectivamente útil, ya que permite separar, por un lado, a quienes controlan una parte pequeña de fuerza de trabajo, estando ellos involucrados en el proceso de trabajo. Por el otro lado, están quienes son tradicionalmente entendidos como pequeña burguesía, actores que permanecen económicamente independientes pero que no contratan fuerza de trabajo.

Cuadro 1. Esquema de 12 clases sociales de Eric Olin Wright

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

Fuente: Wright (1994: 102).

Lo que aparece como burguesía va marcado por el criterio de tener el capital suficiente para no trabajar. Operativamente este criterio puede concitar problemas porque aun cuando pueda haber discusiones sobre qué es trabajo productivo y si el trabajo de manejar la empresa según la lógica marxista sería trabajo no productivo, inclusive el gran propietario que se ocupa de tener reuniones de inversionistas o con los equipos que le rinden cuentas declara que trabaja. Me parece que quienes realmente estén tan lejos de los pormenores del funcionamiento de una empresa serán pocos e inclusive así no declararían que no hacen nada más que esperar que sus arcas se llenen. Ése es un problema práctico sobre la construcción de este grupo vía encuesta.

El punto central y novedoso del desarrollo del esquema de Wright discurre alrededor de lo que él llama “posiciones contradictorias de clase”. Aclara, para críticos de su primera formulación, que proletariado y burguesía son posiciones contradictorias entre sí, porque la realización de una se da por la explotación de la otra. Pero las “posiciones contradictorias” refieren al hecho de que hay trabajadores que deben vender su fuerza de trabajo (las categorías de la 4 a la 12), pero que entre ellos se diferencian por dos criterios: el primero, por su nivel de credencialización o calificación; el segundo, que es el control de bienes de organización, es decir, su posición en el control de la fuerza de trabajo. Es decir, son contradictorios porque, por ejemplo, vende fuerza de trabajo, pero al mismo tiempo controla fuerza de trabajo, es decir, se realiza una tarea del contratante al mismo tiempo que se es un trabajador que es controlado (Wright, 1994: 89 y ss.).

El nivel de calificación o el control de credenciales educativas o de competencias es un criterio considerado en muchos otros modelos de estructura de clase que veremos más adelante. En la propuesta de Wright, el nivel de calificación permite distinguir justamente cómo se producen divisiones entre las clases trabajadoras por las posiciones ocupadas en la producción: la fuerza calificada ocupa otras posiciones en el proceso productivo, sea por ejemplo en la operación de máquinas o en el desarrollo de tareas especializadas. Mientras tanto, la fuerza no calificada recae en las posiciones que suelen ser peor remuneradas y más demandantes físicamente.

El otro criterio utilizado por Wright se emplea como otra dimensión (de ahí que resulte en un cuadro de dos dimensiones y no en una organización tipo lista vertical) y que son los bienes de organización. Resultará lógico para cualquiera entender que, en un lugar de trabajo que supera ciertas magnitudes físicas y de personal, el control de la fuerza de trabajo se organiza como un encadenamiento de supervisiones: gerentes que controlan directores que controlan técnicos que controlan obreros. Es en la conjunción de estos dos criterios que Wright desarrolla su propuesta, siempre teniendo en mente la producción como el lugar donde se forja la posición de clase y que arroja un modelo de 12 clases.

A lo largo de su texto, Wright hace notar que la sociología burguesa no ha desarrollado los conceptos de clase en la misma dirección que la suya; ello ha ido aparejado al desarrollo de las técnicas de investigación y singularmente en lo que son las preguntas que hacen parte de una boleta de encuesta. Por eso en las encuestas que desarrolla Wright, expresamente para sus proyectos, incorpora preguntas que sirven para captar si un trabajador está encargado de la vigilancia o supervisión de otros trabajadores además de inquirir sobre si el trabajador en cuestión tiene alguna participación en la orientación y decisiones de la empresa (que es propio de cargos jerárquicos como gerentes). Esto significa que Wright ha producido en sus trabajos una dimensión de categorización que no se replica sin problemas al usar otras fuentes de información (como la ENH 2019) que no traen esos datos. Ése es un escollo sustantivo en el nivel práctico para usar la perspectiva de Wright. Pero hay un tema de fondo en términos teóricos que se tratará en la crítica al modelo de Goldthorpe y sus derivaciones.

Desde una tradición diferente, la neweberiana, uno de los modelos de estructura de clases más populares en la actualidad es el de John Goldthorpe y sus colaboradores en Nuffield, dentro de la Universidad de Oxford. Como ha señalado Raul Atria, “Goldthorpe sostuvo que el uso de datos ocupacionales permitía caracterizar a la sociedad británica en siete grandes categorías a las cuales se podía agregar una pequeña capa elitaria en la cúspide de la estratificación social” (2004: 26). Con el pasar de los años, el esquema original de Goldthorpe se ha ido modificando y ajustando según los hallazgos del grupo de investigación que llevó adelante el proyecto CASMIN (Análisis comparativo de

movilidad social en naciones industrializadas en castellano), además de haber tenido adaptaciones para el contexto de América Latina.

Patricio Solís, sociólogo mexicano que trabaja en la perspectiva de Goldthorpe, escribe: “las clases constituyen conjuntos de posiciones institucionalizadas que comparten características estructurales similares en el mercado de trabajo. Éstas se definen *ex ante* por el investigador y son relativamente independientes de los individuos que las integran” (Solís, 2016: 32). De lo señalado por Solís se desprende una diferencia sustantiva respecto de la estructura propuesta por Wright: aquí las clases neweberianas son construcciones analíticas, del mismo modo que lo son para Bourdieu. Por lo mismo, su construcción de clases no aspira a coincidir con grupos que actúan de manera conjunta políticamente sino que tienen existencia como probabilidades estructurales de acceder a recompensas sociales y estilos de vida.

El mismo Solís señala que el modelo de estructuras de CASMIN se apoya en una concepción sobre las relaciones laborales, a lo que cabe agregar centrada en el mercado de trabajo. Señala que

...el modelo parte de dos criterios: una distinción primaria por posición (empleadores, autoempleados, y trabajadores asalariados/dependientes) y una secundaria al interior del grupo de asalariados/dependientes. Lo anterior dependerá del tipo de relación salarial predominante; a saber, “de servicios”, propias de entornos en los que es común la delegación de autoridad y la aplicación de conocimiento y experiencia especializada, versus relaciones reguladas contractualmente (Solís, 2016: 34).

Lo anterior arroja el esquema de clases sociales expresado en el cuadro 2:

Cuadro 2. Esquemas de clases derivados del trabajo de Goldthorpe

Esquema de clases CASMIN		Esquema adaptado de Torche y Wormald
Siete clases	Once clases	
I + II. Clase de servicios	I. Grandes propietarios altos directivos y profesionales	I. Clases de servicio: Directivos, administradores, profesionales y propietarios de empresas grandes y medianas, profesionales bajos, técnicos superiores supervisores de trabajadores no manuales y administradores de empresas pequeñas
	II. Técnicos superiores y directivos intermedios	
IIIa+b. No manual de rutina	IIIa. Oficinistas	II. Clases de rutina no manual Trabajadores no manuales en ventas y servicios
	IIIb. Dependientes del comercio	
IV a +b. Independientes no agrícolas	IVa. Pequeños empleadores	III. Pequeña burguesía: propietarios de empresas chicas (-10 trabajadores) no agrícolas
	IVb. Independientes sin empleados	IV. Trabajadores independientes: por cuenta propia
V + VI. Manuales calificados y semicalificados	V. Técnicos inferiores y supervisores manuales	V. Trabajadores manuales calificados: técnicos bajos, supervisores de trabajadores manuales y trabajadores manuales calificados
	VI. Asalariados manuales calificados y semicalificados	
VIIa. Manuales de baja calificación	VIIa. Asalariados manuales de baja calificación	VI. Trabajadores manuales no calificados
IVc. Pequeños propietarios agrícolas	IVc. Pequeños propietarios agrícolas	VII. Pequeños propietarios agrícolas
VIIb. Asalariados agrícolas	VIIb. Asalariados agrícolas	VIII. Trabajadores agrícolas

Fuente: elaboración a partir de Solís (2016: 37) y Atria (2004: 29).

El esquema de clases CASMIN maneja dos modelos, uno de siete y otro de once clases. El de siete reúne y agrupa clases que en el de once están desagregadas. En estos modelos de clases, hay aspectos que merecen un comentario. El modelo de clases de Goldthorpe rompe con una tradición weberiana en los estudios de clase. Dentro del funcionalismo, el trabajo de Blau y Duncan (1967) fue dominante durante buena parte del siglo XX. Este enfoque se basa en el criterio del logro de estatus como noción parsoniana. Según este enfoque, la vertebración de las clases sociales obedece a un orden jerárquico que se establece por el estatus con el que se retribuye a cada posición según su contribución a la sociedad. En cambio, el modelo de Goldthorpe, si bien es una lista vertical, no supone jerarquía entre los distintos grupos, o, dicho de otra manera, no supone que el grupo IV es más alto intrínsecamente al V. Y es que la cuestión de la jerarquía entre las clases es de segunda orden de importancia para todo el proyecto CASMIN, que se concentra más en las técnicas estadísticas que permiten establecer las probabilidades que un hijo tiene de llegar a una clase distinta a la de su padre.

Por otro lado se puede advertir que a diferencia del esquema de Wright en el que se percibe la importancia y la diferencia de lo que es la clase propietaria de medios de producción, eso queda perdido en el esquema de Goldthorpe. Mike Savage ha apuntado que “Goldthorpe rechaza distinguir entre una clase de capitalistas propietarios a pesar de la abundante investigación teórica y empírica que sugiere su carácter distintivo” (Savage, 1997: 307, traducción propia). Esto no es negado ni por Goldthorpe ni por sus seguidores, quienes argumentan que los grandes propietarios son una capa tan fina de la estructura social que tienen bajas probabilidades de ser captados en encuestas, además de que suelen presentar altas tasas de no respuesta. Las decisiones de Goldthorpe resultan tan polémicas como sugerentes. Efectivamente es dudoso que se pueda excluir la propiedad de los medios de producción como uno de los factores decisivos de la organización de las clases, hecho reconocido por el mismo Weber. Pero no deja de ser sugerente que todo lo que acaba en la “clase de servicios”, que incluye alta gerencia, propietarios y profesionales, sean tomado como la cúspide de la estratificación en la mayor parte de las sociedades

contemporáneas. Un hecho que vale retener de ello es que, en muchas formaciones sociales en distintos países del mundo, las condiciones de ciertos profesionales los colocan en las proximidades de las posiciones sociales dominantes y en realidad muy lejos del medio que pretende ocupar la “clase media”.

Una de las fortalezas del modelo de clases de Goldthorpe es que ha sido ampliamente utilizado en distintos países, comenzando justamente por el proyecto de comparación de movilidad social entre países industriales; luego, también fue utilizado en varios países de América Latina (cf. Solís y Boado, 2016). A pesar de su popularidad, las operaciones específicas de producción de las clases CASMIN también utilizan su propio conjunto de preguntas principalmente en lo que toca a definir posiciones de supervisión y de calificación. Las definiciones que presentan los trabajos de esta perspectiva permitirían realizar un ejercicio solo aproximativo para que, con datos de la ENH, se pudiera decir cuáles son las magnitudes de cada clase social. Curiosamente, no habría con qué comparar. El proyecto CASMIN y los trabajos de sus colaboradores se centran en movilidad social y se concentran en regresiones log lineales que arrojan las probabilidades de movilidad de los sujetos entre clases, pero no dicen mucho sobre el tamaño de las clases en los países de estudio.

Más importante es el hecho de que las fuentes empíricas que manejamos en este caso (ENH 2019) no permiten replicar con exactitud la clasificación. Esto no es menor porque, si bien en líneas gruesas podría hacerse el ejercicio de ubicar los datos bolivianos en el esquema de Goldthorpe, una variación sistemática en la captura de un dato –o la ausencia de esa captura– puede significar un registro sesgado. El uso de una estimación que se aproxima a un modelo pero no puede replicarlo porque no puede procesar todo lo que el modelo necesita puede arrojar datos con sesgo suficiente para que las comparaciones no sean viables ni correctas. En otras latitudes, con mayor tradición estadística y, en fin, con más recursos para ello, se realizan encuestas que replican todas las preguntas que se utilizan en otros lugares. Así, los datos, salvo los errores y subregistros típicos del levantamiento de datos, se pueden comparar con seguridad. Pero aquello no ocurre en Bolivia, donde resulta muy difícil –sino definitivamente fuera de las

posibilidades– hacer una encuesta propia que incluya preguntas de encuestas de afuera.

Florencia Torche y Arturo Wormald (2004) están entre los autores que han usado el modelo de Goldthorpe como base para sus propios estudios de las clases sociales y la movilidad en Chile (ver cuadro 2). Desde su apropiación de los aportes de la perspectiva neoweberiana, han propuesto un esquema de ocho clases que supuso mantener las clases IVa y IVb de Goldthorpe del esquema de siete clases separadas como están en el esquema de once clases. Es llamativo que para la autora y el autor chileno los supuestos conceptuales neoweberianos son una referencia pero no un mandamiento, ya que en sus propias explicaciones ellos consideran tres dimensiones sustantivas para la construcción de clases: la rama de actividad (algo que no había sido considerado para los autores hasta ahora vistos), la relación de los trabajadores con los medios de producción y la diferenciación conforme al oficio u ocupación de las personas (Torche y Wormald, 2004: 10).

A pesar de proponer un esquema de 8 clases, ya en la práctica Torche y Wormald emplearon un esquema de 11 clases en que dividen la clase de servicios en 2 (alta y baja) y dividen los trabajadores independientes en dos también (alta educación, baja educación), además de separar a los miembros de las Fuerzas Armadas. La separación de los trabajadores independientes según educación reviste interés, ya que es claro que no hablamos de las mismas condiciones de ejercicio de la independencia laboral entre los abogados que practican la profesión libre y los plomeros que son independientes. Al menos a simple vista, las posibilidades generales de unos más educados –que cuentan con una certificación para el ejercicio de profesión– respecto de otros menos educados –que ejercen en ocupaciones que necesitan destrezas manuales– son desiguales. Torche y Wormald toman una decisión que es necesaria y se valora en esta investigación en la medida que es pertinente para nuestro propio objeto de estudio y que no tiene una respuesta espontánea.

Hay una debilidad contextual en los modelos de estructura de clases vistos hasta ahora y que en realidad no debería ser difícil de anticipar hasta aquí. Tanto el esquema de Wright, quien estudia empíricamente Estados Unidos y Suecia, como el de Goldthorpe, que es usado especial-

mente en países industrializados en un proyecto que expresamente lo declara, hablan y estudian sociedades industrializadas. Uno de los rasgos del capitalismo industrial, y es algo que se percibe en los esquemas de clase, es que el trabajo está organizado de manera centralizada en empresas que están establecidas de manera formal. En el esquema de Wright, por ejemplo, cada una de las posiciones supone o que se es parte de los que son propietarios de medios que les dan autonomía, inclusive entre los que se etiquetaría como pequeña burguesía, o que se está en relación de dependencia salarial.

En líneas generales, el modelo de Goldthorpe replica lo mismo: contempla un esquema de clases ajustado a una economía industrial en la que los trabajadores están ampliamente asalariados y en el que las principales diferencias entre los trabajadores devienen de lugares de vigilancia y supervisión (coincidente con Wright). En ese orden de cosas, no ser parte de los trabajadores asalariados induce a tomar a los demás como independientes. Pero esto pasa por alto el hecho de que en América Latina y, de manera acuciante en Bolivia, el trabajo nunca llegó a tomar una forma generalizada propia de una economía industrial. Sí se produjo en el pasado y de hecho actualmente hay indicios sustantivos sobre el lugar determinante de los trabajadores mineros, pero ellos siguen siendo una minoría respecto del conjunto de los trabajadores a pesar de la eficacia intermitente de su efecto de determinación sobre el Estado.

Las discusiones desde los años ochenta posicionaron el protagonismo del tema de la informalidad, que hasta el día de hoy todavía concita interés y discusión sobre los perfiles de los trabajadores que caen bajo esa categorización. El hecho es que hay una cantidad importante (hay informes que han catalogado a Bolivia como el segundo país más informal del mundo con 80% de su PEA en este sector; ver OIT, 2018: 99) de trabajadores que no se encuentran en una relación salarial, pero que tampoco poseen las características que les permitan entrar con comodidad en la categoría de trabajadores independientes, a menos que quiera llamarse independencia al hecho de estar desprovisto de medios productivos y credenciales educativas. Se trata de una parte sustantiva de la población que en el mercado de trabajo debe inventar posiciones o

recurrir a redes para hacer trabajos esporádicos o intentar comercializar con capitales raquíticos.

Hay una literatura reciente que ha sido ampliamente difundida sobre las potencialidades y los desempeños magníficos de una parte de lo que se ha llamado “economía popular” (Tassi, 2013; Arbona *et al.*, 2012), que sin duda se ha abierto un espacio a través de la diversificación del comercio y la expansión de redes comerciales. La posibilidad de grupos populares que, a partir de inversiones comerciales puntuales que además evitaron los canales de enriquecimiento de las elites tradicionales bolivianas (el Estado y sus favores), ha sido resaltada, y saboreada, inclusive, por no pocos académicos. Pero hay que precaverse de un sobredimensionamiento de lo que ha producido la economía popular, ya que los números generales de datos sobre trabajo en Bolivia muestra baja productividad, mucho trabajo no remunerado de carácter familiar, probabilidades de descapitalización ante situaciones extremas –como la pandemia–, rasgos que muestran un cuadro de vulnerabilidad socioeconómica, que se ven en trabajos como el de Zelada (2022).

Si bien en Bolivia nunca se alcanzaron niveles de asalariamiento considerables, sí se produjo una coincidencia temática con el tema de la informalidad con los procesos de desindustrialización en países vecinos. Las políticas de ajuste estructural significaron una reducción de la participación de los diferentes Estados en la economía latinoamericana durante los años ochenta, producto de la crisis de la deuda y la puesta a tono con el consenso de Washington. Ello incrementó la cantidad de trabajadores en los países vecinos, así como en Bolivia, de personas que perdieron sus fuentes laborales y pasaron a depender de iniciativas económicas más irregulares.

Lo anterior fue tempranamente observado en la década de los ochenta y Bernardo Inch tomó en cuenta el fenómeno para reflexionar sobre la estructura de clases que hay en Bolivia. Precisamente Inch considera que hay dos factores que es necesario considerar sobre la forma de la estructura de clases en los países atrasados y dependientes: la informalidad y el capitalismo de Estado (1987: 13-16). Sobre el capitalismo de Estado, Inch reflexiona que el modelo de acumulación instaurado desde 1952 con la Revolución destronó a

una burguesía minera y, con el afán de apuntalar a otra burguesía nacional, acabó constituyendo una capa burocrática a que se encuentra en posición de controlar los medios de producción y el control del excedente de las empresas del Estado. Aquello, según Inch, habría terminado de convertir a la capa burocrática del Estado en una clase social, ya que efectivamente es una posición cualitativamente diferente en relación a los medios de producción.

La discusión que emprende Inch sobre la burocracia como clase no es ajena a otras discusiones de la época. Retornando al modelo de Wright (cuadro 1), se recordará que uno de los ejes de organización de los trabajadores asalariados es el de “bienes de organización”. Wright genera la conceptualización de los bienes de organización retomando la experiencia de lo que había ocurrido en la Unión Soviética, en donde habían dejado de existir capitalistas propietarios de medios de producción, pero el control de los mismos había recaído en el Estado. Cuando autores como Wright o el mismo Inch toman en cuenta esa transformación, concluyen que, con sus propias características, en aquellos países en los que el Estado cobró relevancia en la organización de la economía, efectivamente se produjeron relaciones sociales propias de una clase emergente que justamente se encuentra en la posición privilegiada de controlar bienes de organización, es decir, en la posibilidad de tomar decisiones y dirigir marcos institucionales en los que se controlan salarios, ingreso a empleos, seguridad social, productos y servicios. Subsiste el hecho de que estas posiciones emergentes no controlan medios de producción, en cuanto no son los titulares de esa propiedad. En términos de Wright, es otra posición contradictoria.

Wright expande el criterio del control de bienes de organización a toda la variedad de empleados asalariados, sean o no estatales. Inch, en cambio, limita la extensión de la clase a los trabajadores del Estado. Conviene traer a colación el trabajo de Alvin Gouldner que, en su *The future of intellectuals and the rise of the new class* (1980), argumentó que los profesionales especialistas se habían convertido en una tercera clase entre el proletariado y la burguesía. Por sus aptitudes y conocimientos, están en situación particular para desarrollar funciones para las cuales hay pocos trabajadores aptos. Gouldner no considera

los bienes de organización, sino estrictamente la calificación especializada, pero el proceso es análogo: la dependencia que la burguesía o la alta jerarquía estatal tiene de ellos para la consecución de procesos complejos. Para Gouldner, la “nueva clase” tampoco depende de su lugar en el sector público o privado, ya que en ambas esferas se necesita cubrir estas posiciones y a la vez los actores de la nueva clase conocen de su valía y se distinguen, en sus exigencias, de los trabajadores regulares. Todo esto será recuperado más adelante, pero por ahora conviene concentrarse en el modelo de Inch.

En lo tocante a la informalidad, los aportes de Inch se anticiparon a un boom que se produjo sobre el tema en Bolivia, pero al mismo tiempo debe lidiar con la novedad. Así, Inch considera que es informal todo lo que no entra bajo el control estatal. La definición es muy gruesa porque puede significar cosas muy diferentes; pero Inch, cuando trata de dar ejemplos, habla de las empresas de gran capital que no pagan los impuestos que deben. Pero, más allá de eso, el autor deja al lector en la opacidad: las relaciones de una empresa o un negocio con el Estado son diversas y van desde el cumplimiento de la regulación laboral pertinente, el registro correspondiente en los registros, el pago de impuestos, el seguimiento contable que se debe tener frente a una revisión de impuestos, etc. Inch no especifica qué debe ser quebrantado en la relación entre el Estado y una empresa para considerar a esta última informal. Aun cuando no quedan claras las definiciones, Inch provee unos datos sobre el nivel de informalidad en Bolivia: 75,8% en 1985 (Inch, 1987: 49).

En el cruce de los criterios entre la burocracia como clase, la informalidad, además de otras operaciones que toma en cuenta el rubro económico, Inch desarrolla un modelo de clases que se aprecia en el cuadro 3.

Cuadro 3. Esquema de 19 clases de Inch

Clase	Criterios
Burguesía monopólica	
Burguesía primario exportadora	Propietarios de negocios agropecuarios y mineros que exportan
Burguesía industrial	Propietarios de negocios industriales que apuntan al mercado interno
Burguesía terciaria	Propietarios de negocios de comercio internacional
Burguesía informal	Propietarios de empresas en el sector secundario y terciario de carácter ilegal, contrabando y narcotráfico
Alta burocracia	Administración pública
Baja burocracia	Magisterio
Asalariados estatales	Empleado de las empresas productivas del Estado
Campeño mediano	
Pequeño campesino	Agricultores sector primario, tradicionales, mercado interno
Campeño exógeno informal	Cocaleros (por su vinculación con el narcotráfico)
Pequeña burguesía empresarial	Pequeña industria destinada al mercado interno
Pequeña burguesía artesanal	Pequeños artesanos, sector secundario
Pequeña burguesía comercial informal	Pequeños comerciantes, informal terciaria, contrabandista
Pequeña burguesía comercial	Pequeños comerciantes del mercado interno en situación formal
Clase profesional	Profesionales
Proletariado minero	Trabajadores sector primario orientado a exportación
Proletariado agrícola	Trabajadores de la agroindustria
Proletariado fabril	Trabajadores del sector secundario del mercado interno

Fuente: elaborado a partir de Inch (1987: 129-135).

Inch propone 19 clases reales que, según él, son las clases que habrían en cualquier formación social de capitalismo dependiente, informal y con participación del Estado en la economía. En un nivel concreto, se puede cuestionar el hecho de que algunas categorías no son desarrolladas de una manera suficientemente ostensible para saber a qué se refiere. La primera categoría, la del capital monopólico, da a pensar que se habla de monopolios estatales como petróleo o ferrocarriles, por entonces. Pero la descripción incorpora también a actores privados aunque no explicita qué monopolios privados tiene en mente. Algo semejante ocurre cuando habla de campesinos medianos, como si la alusión al tamaño diera una noción de qué quiere decir mediano o si se trata de productores que contratan fuerza de trabajo, sin considerar que son contrataciones estacionales y no permanentes. La separación de otros productores campesinos, como los coccaleros, poniéndolos en una categoría aparte porque su producción es exógena –orientada al mercado externo– informal –por su vinculación con el narcotráfico– igualmente es dudosa. No toda la coca va al narcotráfico y, en fin, ¿el destino de los productos agrícolas cambia la situación del productor? Quizás es relevante en cuanto se trata de pensar en la situación de mercado de unos productores; pero para ello habría que considerar también la quinua o la soja como productos hechos para el mercado externo, por muy legales que sean. En el fondo, se nota la preocupación sobre el narcotráfico, ya que otros comerciantes igual son clasificados; teniendo ello en cuenta, y si bien todavía en Bolivia se discute sobre el asunto, no ha dejado de ser una discusión con mucho prejuicio. Cabe preguntarse hasta dónde la impronta del narcotráfico es tan grande como para merecer ser considerada como un modificador de la estructura de clases.

En un nivel distinto de análisis, hay que ver que Inch acaba por tener un modelo de clases con muchas categorías (19) frente a la docena de categorías de Wright, el modelo extendido de once y el reducido de siete de Goldthorpe y la adaptación de 8 categorías de la adaptación de Torche y Wormald. Respecto de la tradición, entonces, Inch presenta bastantes más, que, a primera vista, parecen descomponer las clases en demasía. ¿Pero de demasía para qué?

Mike Savage apuntó que el enfoque de estructura de clases (a diferencia del enfoque funcionalista de logro de estatus) en su desarrollo dentro

de tradiciones de investigación cuantitativa ha lidiado con las demandas de ciertas operaciones estadísticas. Mientras el enfoque de logro de estatus es un enfoque jerárquico, se supone que las categorías dentro de un enfoque de estructuras de clase son nominales, no jerárquicas. Se definen, no por grados dentro de una misma escala (como, por ejemplo, se hace con el ingreso que rankea a los que ganan más), sino por la definición de criterios sobre las relaciones sociales que acompañan ocupar una posición de clase. Pero en el afán de establecer aquello, los investigadores han necesitado, entre otras cosas, manejar un número de categorías que, por ejemplo, limite la existencia de celdas vacías o con cantidades muy pequeñas en una tabla. Muchas categorías dispuestas para organizar un número limitado de casos puede resultar justamente en celdas con cantidades ínfimas sobre las cuales luego no se puede saber si son estadísticamente significativas. (cf. Savage, 1997: 306 y ss). Adicionalmente, algunas perspectivas han necesitado proyectar clases que sean de tamaños al menos comparables para que ciertas técnicas como las regresiones log lineales tengan sentido, principalmente en el estudio de movilidad social.

Dado que en la tradición boliviana no hay un uso extensivo de estadísticas, no hay nichos de operaciones estadísticas que sean las comunes y las imprescindibles para comparación. Entonces al menos se tiene la ventaja de poder avanzar en una clasificación y categorización de clases sin tener que ajustarse a mandatos de la técnica por encima de los criterios conceptuales. Para nuestros propósitos, queda evidenciado que la rigurosidad y la calidad de los criterios con los que se trazarán las diferencias entre las clases resultan de vital importancia, dejando la estadística como herramienta.

Por la reflexión anterior, se puede concluir que a las 19 categorías de Inch no se las debe descontar por ser muchas en comparación a las otras. En cambio, resulta relevante preguntarse si el criterio del sector de la economía al que pertenece un trabajador es determinante en la consideración de las clases, también en la medida en que no es un criterio de separación empleado en otros esquemas de clase. Si bien en este momento de la exposición resulta dudoso que el sector de la economía al que pertenece un conjunto de trabajadores sea absolutamente necesario en la división, habrá que mostrar en páginas más adelante pruebas con datos sobre si el criterio es sustantivo o no.

La informalidad fue considerada por otros autores en el desarrollo de esquemas de clases. Alejandro Portes y Kelly Hoffman (2003) publicaron un influyente texto en el que proponen una relectura de los modelos de estructura de clase justamente a causa del crecimiento del sector informal, como “consecuencia directa de las nuevas políticas de ajuste” (2003: 5). Los autores especifican que

América Latina se diferencia de las sociedades desarrolladas en que una proporción importante de su población no ha sido incorporada a relaciones de trabajo legalmente reglamentadas e insertas integralmente en el mercado de productos, sino que sobrevive en la marginalidad, desarrollando una gran variedad de actividades económicas de subsistencia cuasi clandestinas (2003: 10).

La epistemología que subyace a la comprensión de lo informal es de notar: al hablar de “marginalidad” y “clandestinidad”, se induce a pensar el fenómeno como anomalía o desviación respecto de modelos “correctos”.

Hasta cierto punto, lo que se tiene en Bolivia es un desarrollo capitalista truncado que efectivamente no conlleva a la generalización de las relaciones salariales de empleo. En algún momento, eso llevó a la discusión sobre la heterogeneidad estructural (es decir, la coexistencia de relaciones de producción capitalistas y precapitalistas) o quizás la formulación más popular del tema en Bolivia: el abigarramiento. Según Zavaleta (1986), la coexistencia de modos de producción que no se articulan por medio de ninguno de ellos era un rasgo muy propio y distintivo de la formación social boliviana. En otra parte, hemos argumentado junto a Ramírez (Paz Gonzales y Ramírez, 2020) que la descripción que el mismo Zavaleta realiza, apoyado en historiadores del siglo XIX, podría ser adecuada inclusive hasta la segunda mitad del siglo XX. Luego de ello, la generalización de relaciones mercantiles en el país muestra la centralidad progresiva de relaciones capitalistas de intercambio y de producción, aunque esto no se haga vía industrialización.

Si hay una limitada industrialización pero una progresiva ampliación de la esfera mercantil, resulta comprensible que haya una disponibilidad estructural a la propagación de posiciones en el mercado de trabajo ajustadas a esas condiciones. Con toda seguridad, aquello se desvía de los modelos de industrialización y no se alcanza nunca –o por ahora– el “despegue” de producción fabril; pero esto no implica o no convierte a

los trabajos fuera de relaciones salariales formales en actores en marginalidad o semiclandestinos, salvo quizás desde la perspectiva del Estado. Pero, en la misma línea de argumentación, si el Estado boliviano no ha alcanzado su realización y es aparente (Zavaleta, 1986), por ende, no tiene la capacidad de regular y administrar una diversidad de relaciones laborales que se producen por fuera de él mismo; eso es un tema del Estado, no de las estrategias de los trabajadores por su supervivencia. La etiquetación de las actividades económicas que se establecen fuera del Estado aquí dice más de los alcances y la eficiencia del Estado que de la supuesta anomalía de los trabajadores que no están bajo su influencia directa.

Lo anterior ya podía constatarse en el modelo propuesto por Inch, en el que se señalaba, por ejemplo, que los campesinos productores de coca son una clase por sí mismos, por estar vinculados a la producción de cocaína. Es la preocupación por la legalidad de las relaciones laborales llevada a su extremo. Como formulación general, el tema de la “informalidad” es relevante en cuanto pone sobre la mesa la cuestión de relaciones laborales que no se establecen mediante contratos, que no suponen salarios y que implican muchas veces cantidades ínfimas de capital. Como formulación específica, en cambio, hay que despojarse de la epistemología que etiqueta lo que no se adecua al desarrollo clásico del capitalismo como clandestino, marginal o ilegal. Por ese camino, hay un tercer paso que aquí ya se vislumbra: pensar cuánto del trabajo específico que se realiza en condiciones “atípicas” en realidad es lo propio del capitalismo periférico.

Cuadro 4. Esquemas de clases de Portes y Hoffman, Gray Molina *et al.* y Guzmán Prudencio y Escalante Pacheco

Esquema de clases según Portes y Hoffman	Estructura socio ocupacional De Gray Molina <i>et al.</i>	Estructura de clases de Guzmán Prudencio y Escalante Pacheco	
Clase	Clase	2001	2020
I. Capitalistas	Empleadores	3,1	Clase alta tradicional 8,3
II. Ejecutivas	Ejecutivos	1,3	Clase alta popular 5,9
III. Trabajadores de élite	Profesionales de élite	4,8	Clase media tradicional 24,9
IV. Pequeña burguesía	Profesionales independientes	2,6	Clase media emergente, popular y educada 6,6
Va. Proletariado formal no manual	Trabajadores estables	34,9	Clase media emergente y pragmática (en formación) 5,6
Vb. Proletariado formal manual	Trabajadores precarios	26,7	La clase popular y tradicional 10,5
VI. Proletariado informal (incluye campesinos)	Pequeños productores agrícolas	24,3	La clase popular vulnerable 30,9
	Total	97,7	Total 92,7
	Más 2,3 clasificados como "No identificados"		Más 7,1 que no merecieron categorización

Fuente: elaborada a partir de Portes y Hoffman (2003), Gray *et al.* (2007) y Prudencio y Escalante (2021).

En los aspectos formales, Portes y Hoffman proponen un esquema de siete clases que van de la I a la VI, donde la clase V está desdoblada en dos: proletariado formal manual y proletariado formal no manual (ver cuadro 4). Resulta llamativo que los campesinos sean incluidos en el proletariado informal. Quizás, aunque esto no se aclara en el texto, se debe a que, desde la perspectiva de los autores, los campesinos no contribuyen a fondos de pensiones, no tienen acceso a seguros de salud ni trabajan por contratos. Pero la unidad doméstica campesina, al menos en la generalidad en Bolivia, tiene otros atributos que recuerdan más a la definición de pequeña burguesía: la propiedad de un chaco

o tierra en la que producen. Si bien la tierra está a merced de factores que la devalúan o padece el decrecimiento de su rendimiento si no se la cuida, deja descansar, abona, etc., sigue siendo un atributo de capital más consistente que el de muchos llamados informales. Quizás Portes y Hoffman tienen en la cabeza a un trabajador campesino que trabaja por jornal y quizás en otros lugares está generalizado que éstos no tienen relaciones contractuales. En el oriente boliviano, hay estas relaciones –incluso relaciones de habilito, que rayan en la esclavitud–, pero no es el grueso de los campesinos, quienes acaban siendo jornaleros de soya según la estacionalidad. Clara como es la propuesta de Portes y de Hoffman, se la tiene en consideración, teniendo en cuenta el apunte sobre las relaciones campesinas en Bolivia.

Portes y Hoffman desarrollan una aproximación a los volúmenes de las clases que proponen en varios países de América Latina, pero no incluyen a Bolivia. Teniendo como referencia este texto, Gray Molina y un equipo de colaboradores (2007) hicieron una propuesta que, en líneas generales, replica el modelo de siete clases. Se hacen, no obstante, algunos ajustes que merecen ser detallados. Justamente Gray *et al.* no colapsan la categoría de campesinos en alguna de las otras sino que la mantienen separada. En este esquema, el proletariado formal manual y no manual queda incluido como conjunto en la categoría “trabajadores estables” y lo que en el esquema de Portes y Hoffman era “informal” aquí aparece como “trabajadores precarios”.

De acuerdo con Gray Molina *et al.*, los criterios que se toman para distinguir las clases sociales son control de capital, control de los medios de producción, control de la fuerza de trabajo, control de calificaciones técnicas administrativas, modo de remuneración y cobertura legal formal (2007: 516). Esto arroja los siguientes grupos (ver también el cuadro 4).

- i) Empleadores: propietarios, patrones, socios y empleadores de empresas grandes, medianas y pequeñas. Se caracterizan por tener el control de los medios de producción, del capital y de la fuerza de trabajo.
- ii) Ejecutivos: gerentes o administradores de empresas que si bien no poseen el capital y los medios de producción, controlan la fuerza laboral.
- iii) Profesionales de élite: trabajadores especializados con formación universitaria, cuya relación contractual con la administración pública o

con las empresas privadas implican niveles elevados de responsabilidad. No controlan el capital, ni los medios de producción y tampoco la mano de obra, pero dado el conocimiento especializado que poseen, tienen una posición privilegiada en el aparato productivo.

- iv) Profesionales independientes: profesionales y técnicos que trabajan de manera independiente, que controlan sus medios de producción y poseen conocimientos especializados que son altamente valorados.
- v) Trabajadores estables: asalariados de la industria, servicios y agricultura que mantienen una relación contractual en el sector público y privado. Solo poseen su fuerza laboral para vender.
- vi) Trabajadores precarios: trabajadores por cuenta propia (menos profesionales y técnicos), servicio doméstico y trabajadores familiares, aprendices no remunerados que trabajan en la industria y en los servicios. En su mayoría son trabajadores informales, aunque ocasionalmente participan en el sector formal.
- vii) Pequeños productores agrícolas: son los trabajadores no asalariados del sector agrícola, que incluye cuenta propistas y trabajadores familiares (2007: 518-519).

Al tratarse de un texto sobre Bolivia más cercano a nosotros, también son relevantes los porcentajes de lo que cada grupo representa. Cuatro de los criterios que emplean Gray Molina y sus colaboradores (los que atañen a control de recursos) sirven para elaborar distinciones que permiten distinguir al 11,8% del universo que estudian (las filas de empleadores a profesionales independientes). El resto de la población (88,2%) se divide en tres grupos: los trabajadores estables, los precarios y los productores agrícolas. Ni para Marx ni para Weber era extraño que la propiedad de los medios de producción tendiera a la concentración, aunque saquen conclusiones diferentes sobre ello. En este caso, se ve justamente que el control de capital, medios de producción pero también credenciales de especialización se concentran –y a la vez es menester recordar que la encuesta puede decirnos si estos bienes están concentrados, pero no si tienden a concentrarse más, un problema de tomar una base de datos sola–.

El hecho es que se tiene un modelo de clases –aunque en algunos cuadros Gray Molina y colaboradores anotan “Estructura socio-ocupacional”–, que presta más atención a divisiones en el 15% que controla

recursos que al resto que no lo hace. Salvo en el modelo de Goldthorpe, donde se hace un esfuerzo para balancear las magnitudes entre los grupos, lo que se presenta en este modelo se repite en los demás. La adopción de criterios sobre cuántas clases y cuán balanceados deben estar los esquemas de clase es algo que se retomará a la conclusión de esta sección.

Hay un aporte que se rescata de la reflexión de este texto. Gray Molina y colaboradores definen al grupo vi) trabajadores precarios como todos aquellos que son cuenta propia o están en el servicio doméstico, los trabajadores formales y aprendices no remunerados. Si bien la agregación que realizan resulta de utilidad, los medios de definición del agregado resultan quizás apresurados. Entran cuatro categorías diferentes de lo que en las boletas del INE se pregunta como: “¿Usted en este lugar trabaja cómo...?” y las opciones son empleado, empleador con salario, empleador sin salario, cooperativistas, cuenta propia, servicio doméstico, trabajador familiar o aprendices no remunerados. Estas categorías les resultan útiles por un tema práctico: se desprenden de una pregunta que se hizo en los tres censos que utilizan como fuente de información (1976, 1992, 2001) y que se han seguido haciendo y que se encuentra en las encuestas nacionales de hogares.

Los recortes de clases que hacen estos investigadores tienen sus explicaciones, aunque es posible anotar de qué otros modos podría haberse hecho igualmente atendiendo a criterios conceptuales. En desagregaciones más minuciosas de algunas fuentes del INE, se puede advertir que hay una proporción sustantiva de gente que responde que es empleado, pero al mismo tiempo no tiene contrato ni seguro de salud ni contribuciones a la seguridad social de largo plazo. Es decir, hay una insuficiencia en la información sobre las personas que declaran ser empleadas; pero en realidad están en condiciones más parecidas a trabajadoras por cuenta propia. Las ENH actuales permiten hacer precisiones como éstas, y a la vez ignoro si era posible hacerlo en 2007 con las fuentes disponibles.

Otro ejemplo similar del tipo de problema que se desprende de utilizar variables separadas (en tanto este trabajo de 2007 no agrega más información sobre si tomaron variables de manera conjunta) se ve en el trabajo familiar no remunerado. En ejercicios propios de esta inves-

tigación se ha visto que la mayor proporción de trabajo familiar no remunerado se da entre los productores agropecuarios. Aquello es consistente en cuanto una unidad doméstica conformada al menos por dos esposos se distribuye las tareas del campo: empuja el arado el esposo, deshierba la esposa, etc., según la región y los productos. El ingreso que se tiene es de la unidad doméstica y lo declara quien se ponga como jefe de hogar; pero es producto del trabajo de al menos dos y, si es que hay hijos en edad de ayudar, pueden ser tres o más. Por lo anterior, es razonable considerar el trabajo familiar no remunerado agrícola, no junto al trabajo precario, porque la dinámica específica no lleva el análisis hacia allá. Nuevamente, esto se puede distinguir hoy con las herramientas disponibles pero quizás no era accesible para el análisis de los censos de 1976 o 1992. De hecho, de cara a la próxima realización del próximo censo, hay que considerar el uso potencial de los criterios de Gray Molina y colaboradores en cuanto la boleta censal no incluye el nivel de detalle de la ENH.

El término “precario” que se emplea en este trabajo resulta más sugerente de lo que es el concepto de informalidad, y, como se viene señalando, puede ser usado de una manera más precisa. Más preciso primero porque se puede focalizar la tenencia o no de ciertos beneficios que son legislados por ley –salud o jubilación– que se encuentran disponibles en una parte del mercado de trabajo, pero no en todo. Deja de lado de esa manera otras consideraciones sobre informalidad que resultan más confusas: la legalidad de la actividad o su vinculación con negocios ilícitos o el cumplimiento de deberes de pago de impuestos por parte de la empresa o negocio. La precariedad como concepto se concentra en las condiciones laborales del trabajador y abstrae otras condiciones jurídicas. Sobre ello además hay que considerar que “precariedad” es una idea que permite una comparación interna entre sujetos que son parte de la población económicamente activa y por lo mismo es posible establecer medidas relativas de contraste: un trabajador puede ser precario en comparación con otro que goza de, por ejemplo, seguro de salud provisto por su trabajo. De tal modo, no hablamos de precariedad respecto de un modelo ideal de coberturas de seguridad social sino a partir de una mirada aterrizada en los datos.

Finalmente se tiene un trabajo reciente de Guzmán y Escalante en el que ensayan una aproximación bastante distinta de las vistas hasta ahora. Este trabajo se apoya en una encuesta específica con una perspectiva conceptual muy concreta basada en la aproximación de Mike Savage a la medición de los capitales de Pierre Bourdieu. Inclusive los autores dicen que solo con los trabajos de Bourdieu “se aborda el problema de las clases sociales y su determinación de una forma más completa” (2021: 2). Guzman y Escalante operan de una manera diferente a la de otros autores hasta aquí revisados: se proponen construir las clases sociales a través de operaciones econométricas –primordialmente análisis de componentes principales– por lo que cada agregación de clase respondería –supuestamente– a la mejor concordancia econométrica entre los datos.

Los autores proponen que la discusión sustantiva y pertinente en la sociedad boliviana es “la definición y delimitación de la clase media; toda vez que parece haber cierto consenso sobre las características generales de las clases altas y también de las clases bajas”. Guzmán y Escalante arriban a un modelo de siete clases en las que se encuentran tres clases medias. Lo primero que llama la atención en este abordaje se filtra de nuevo en la noción de que las clases sociales es un tema de alturas que parece más propio de un esquema de logro de estatus funcionalista en el que alto, medio y bajo son indicadores de ubicación en una escala discreta. Los autores podrían disentir de esta descripción, porque su modelo de componentes principales es más sofisticado que una escala discreta. Lo interesante es que no es la estadística la que introduce la lógica del modelo de logro de estatus, sino las decisiones de denominación que toman los autores.

Siendo que la referencia conceptual del trabajo es Bourdieu, es notable que este artículo se dispensa de operar una ruptura epistemológica que rompa con la intuición nativa de las clases sociales. Por supuesto, cualquier actor social, si es consultado por la clase baja o por la clase media, tendrá una idea espontánea de en qué consiste, pero ése es justamente el problema: alto, medio y bajo no son categorías controladas y por lo mismo su contenido es más ambiguo que el que provee otras definiciones. Si además de ello se toma por consistente una discusión política sobre si las clases medias crecen, decrecen, son

emergentes o decadentes, se llega, por el acto de denominar de una manera, a sobredimensionar en la clasificación a las clases medias, hablando de tres diferentes. Conviene ver las operaciones que realizan con algo más de detalle.

Los datos de la encuesta que utilizan recuperan la dimensión del capital económico a partir de preguntas sobre patrimonio e ingreso –en este caso, se deja de lado preguntas sobre grupo ocupacional–. Llamativamente pregunta por las relaciones sociales que el encuestador mantiene con personas que caen en ciertas categorías ocupacionales laborales (dirigentes políticos, dueños de empresas, oficiales de policía). Con esto, se pretende captar la dimensión de capital social. En esto, es la encuesta recuperada por los autores la que es cuestionable en sus operaciones. El capital social es un conjunto de relaciones sociales que pueden ser empleadas como recursos para abrir puertas o acceder de manera privilegiada a otros recursos y espacios. Para que un capital social funcione, se debe advertir que el conocimiento de una persona en cierta posición pueda ser movilizado de manera efectiva para lograr otra cosa (Spedding, 1999). Si la relación de conocimiento no logra aquello, no se realiza como capital social. En ese sentido, Mike Savage fue muy optimista sobre lo que se puede captar en una encuesta.

Algo semejante ocurre con el capital simbólico, que es definido por el mismo Bourdieu como una forma de ser percibido (Bourdieu, 2000: 241). Pero ese ser percibido es contextual y está atado justamente a campos distintos, ya que aquello que puede ser favorablemente valorado en un campo no lo es necesariamente en otro, y, de hecho, todo el argumento de *Las reglas del arte* (Bourdieu, 1995) nos recuerda el quiasma que hay entre el campo artístico y el económico. De tal manera, el capital simbólico no puede ser integrado en una escala continua transversal a los campos, porque justamente rompe el hechizo de funcionamiento autónomo de los mismos. La encuesta recuperada por Guzmán y Escalante adolece de procurar levantar el capital simbólico como si hubiera una metaposición que puede evaluar objetivamente la manera como uno es percibido.

El capital cultural es probablemente el más problemático. En el capital cultural que usan los autores, lo que se advierte es la inversión de las relaciones propuestas por Bourdieu en las que se señala cómo la incor-

poración del habitus de la familia de origen y las instituciones escolares propenden al consumo de ciertos productos o espacios. En este caso, los consumos de ciertos productos o espacios son lo que explican, no lo que es explicado. En las notas a pie de página 24 al 26, los autores inventarían consumos de tres *culturas*, pero las aclaraciones suscitan más preguntas: los ítems señalados no son excluyentes y figuran en más de dos culturas al mismo tiempo. Por ejemplo, “ver la tele” aparece como consumo de culturas diferentes, lo mismo que comer *sushi* o comida boliviana. Esa aparición de ítems en varias categorías da a suponer que el tema de fondo es la frecuencia del consumo, aunque esto no se aclara.

Más enredado aún es el hecho de descifrar qué es lo que demarca la frontera entre unas y otras *culturas*; dado que no son consumos específicos lo que separa a las *culturas* que proponen, se podría suponer que los consumos culturales se controlan por el capital económico, pero tampoco es el caso. Lo que en cambio queda evidenciado es que nuevamente hay una falta de ruptura epistemológica, ya que se ve cómo los autores asumen qué es alto y bajo en los consumos culturales en un país como Bolivia, donde hay rasgos razonables para dudar de una cultura legítima. El campo cultural boliviano, en consonancia con las debilidades, tanto de su Estado como de sus burguesías o élites, ha sido consecuentemente inepto para establecer un parámetro de lo que es culto de lo que no –salvo quizás en el uso de ciertas formas del castellano–. Por lo mismo, es más difícil que en otras latitudes decir con certeza qué es gusto o consumo de trabajadores y cuál de clases propietarias.

Cuando los autores se plantean que uno de los temas de la literatura es el perfil de la clase media, a pesar de que se apunta que la autoidentificación de clase es tan difusa que no resuelve nada, se insiste en tomar la idea de clase media como idea organizadora. De ahí que el trabajo llegue a proponer tres clases medias diferentes (clase media tradicional, emergente, popular y educada y emergente y pragmática). Ni siquiera en el modelo queda claro por qué la tradicional merece ser llamada media, también con la emergente, popular y educada cuando sus diferencias en el modelo son muy notorias (en Patrimonio, el valor de la primera es de 0,263 frente a -0,470, en Contactos sociales 0,289 frente a -0,385, en Cultura popular 0,371 frente a 0,076, en Colegios 0,197 frente a -0,292). Si el mismo análisis de componentes principales

lleva datos que son muy contrastantes, no se entiende por qué todo acaba bajo denominaciones semejantes, como si algún parecido de familia debiera haber.

Las *clases* que proponen los autores se derivan de un Análisis de Componentes Principales que arrojan 12 componentes de los cuales los autores toman 10 –dejan de lado los dos más pequeños–, reagrupan 4 en uno solo –sin que el lector sepa por qué, aun cuando dos de los componentes reagrupados sean el tercero y quinto en tamaño, que se podría suponer que es razón para considerarlos independientemente– y proponen un modelo de siete categorías. Es necesario tener en cuenta esto porque las clases propuestas no surgen solo del análisis estadístico sino que está cruzado por decisiones metodológicas para agrupar, así como para nombrar las clases. Pero estas decisiones, como ya se ha dicho, no parecen justificadas.

Interesante como puede ser ensayar un modelo de clases en unas líneas muy distintas de las de otros autores, en este caso en particular nos encontramos frente a lo que el mismo Bourdieu llamaría “artefactos de encuesta”. El artefacto se caracteriza por la construcción dudosa de las preguntas –como las de capital cultural– de manera conjunta a decisiones que parecen, al menos, precipitadas –hablar de tres clases medias– o no explicadas –la de colapsar tres “clases” resultantes del análisis en una sola o la de denominar con categorías semejantes lo que es distinto– (Bourdieu, 2007: 145, n. 10).

Las propuestas de esquemas de clases que se han revisado muestran varias cosas. Por un lado, la diversidad de criterios que pueden ser empleados para categorizar y agregar la población. En consecuencia, hay ciertas divergencias entre los esquemas, pero no son tampoco menores las coincidencias. Uno de los propósitos centrales que se puede sacar de la revisión de todos estos esquemas es la operacionalización detallada de por qué se decide agrupar a ciertas situaciones de empleo y ciertos grupos ocupacionales juntos. Esto porque las operaciones de los distintos autores revisados, con sus debilidades y fortalezas, suelen omitir el trabajo de construcción de las diferencias entre clases. Ésa es una tarea central que se tiene en cuenta en los siguientes capítulos.

II. LA ORGANIZACIÓN DE UN SISTEMA DE CLASIFICACIÓN

¿en qué lugar podrían encontrarse,
a no ser en la voz inmaterial
que pronuncia su enumeración,
a no ser en la página que la transcribe?
Michel Foucault, 1968

Las tradiciones marxista y la weberiana han coincidido en la importancia de las clases sociales en las sociedades modernas, pero han visto bifurcados sus caminos en las consideraciones teóricas sobre los aspectos determinantes de las clases. Ambas tradiciones han hecho aportes importantes al respecto, pero es notorio que en Bolivia la tradición weberiana del análisis de clases parece no haber echado raíces, siendo tachada a priori de conservadora y muchas veces se le han imputado postulados incorrectos (v. gr. Inch, 1987: 12). Fuera de nuestras fronteras, entre (neo)weberianos y (pos)marxistas, en cambio, hay un debate intenso sobre cuáles son las variables y cuáles son los mecanismos que inciden en la modelación de la estructura de clases.

En el principio de los desacuerdos entre unos y otros está la definición del tipo de relaciones determinantes de las clases sociales. En el marxismo, estas relaciones son aquellas que se establecen en la producción, asociadas a todo el arsenal teórico que se conoce: centralidad de los conceptos de explotación, plusvalía y propiedad de los medios de producción. En cambio, en la tradición weberiana, se considera que las relaciones decisivas se dan en el mercado de trabajo en el que se intercambia fuerza de trabajo y dinero y se analizan bajo el concepto de situación de mercado.

Las implicaciones de estas diferencias son significativas. En el marxismo, se parte de la consideración abstracta de dos clases fundamentales que ocupan posiciones antagónicas dentro de un modo de producción. Desde esta consideración basal es que luego, en un nivel menor de abstracción, los marxistas incorporan otras clases en el nivel de la formación social. Lo anterior no se replica en el marco weberiano que considera que clases hay muchas y desde posiciones distintas compiten por apropiarse y acaparar los recursos que hay en ese mercado. No se les escapa a los weberianos que la propiedad de los medios de producción resulta determinante para acaparar recursos, pero aquello no está signado por un principio estructural ineludible. Por la manera en la que se formulan las premisas marxistas, se hacen consideraciones sobre la forma como se resuelve el antagonismo entre las dos clases fundamentales, mientras que no hay nada semejante en la tradición weberiana. Es, sin duda, la impronta política de la doxa marxista la que le ha ganado tantos adeptos locales y posiblemente sea la cautela del marco weberiano lo que le ha merecido la falta, ya no digamos de adeptos, sino de lectores.

El concepto de situación de mercado es acompañado por otro que es el de situación laboral. Éste refiere al “conjunto de relaciones en las que los individuos se ven envueltos en el trabajo como consecuencia de la división social del trabajo” (Lockwood, 1958: 15, trad. propia; cf: 98-103). Según el mismo Lockwood, la situación laboral permite distinguir la forma en que se organiza el trabajo dentro del espacio laboral: las vigilancias y supervisiones, las tareas compartidas, la segregación o agregación de trabajadores, la mecanización de las tareas y sus efectos, etc. Para Lockwood, el análisis de la situación laboral puede llevar –y así lo desarrolla en su propio texto– a la comprensión de la conciencia de clase, la formación y fuerza de los sindicatos y sus posibilidades de generar acción colectiva. Es decir, llega a darse la mano con preocupaciones marxistas y el foco en el proceso de trabajo.

Si bien Eric Olin Wright, marxista estadounidense, ha incorporado en las boletas de encuesta de sus investigaciones preguntas que tratan de capturar el carácter diferenciado de las posiciones dentro de un lugar de trabajo, en líneas generales, sigue captando características muy semejantes a las que logró aprehender Lockwood. La veta de la situación laboral/explotación en el proceso productivo permite sacar resultados

que son interesantes, se advierte que en esta dimensión específica resulta mucho más potente el análisis cualitativo de trabajos como el de Michael Burawoy (1982) sobre fábricas o el de Alison Spedding (1994) sobre campesinos coccaleros –aunque es justo enfatizar que Spedding habla de explotación del trabajo como categoría de análisis, no como categoría política, mientras que, para Wright y Burawoy, hay identidad entre lo analítico y lo político–. A este respecto, tanto marxistas como weberianos se chocan con un problema práctico y es que captar “explotación” en una boleta de encuesta es más difícil que captar las aristas que permiten reconstruir la situación de mercado.

Se procurará, siguiendo en la medida de lo que permite la ENH, exponer todo aquello que contribuya a construir analíticamente un boceto de la situación de mercado y la situación laboral, detallando qué variables son pertinentes, aunque sean como dato aproximativo. Para ello, en este capítulo, se parte de una toma de posición sobre las categorías nativas de las clases sociales a fin de establecer las razones de utilizar un conjunto de categorías propias relacionadas entre sí. Aquello dará la oportunidad de mostrar de manera ostensible las categorías estadísticas que se recuperan de la ENH 2019 y exponer los supuestos relativos a estas variables que servirán en los capítulos siguientes. Finalmente, en la última sección, se delinean las razones por las cuales hablamos de “esquema de clase” y “espacio social”, al tiempo de apuntar los ejes que permiten la organización de las clases que se desarrollan en los siguientes capítulos.

1. LA RUPTURA CON LAS CATEGORÍAS NATIVAS

Las clases sociales existen como categorías que se usan tanto con sentidos académicos como con sentidos en la vida cotidiana. Por un efecto de lo que Giddens llama doble hermenéutica (2011), así como la sociología interpreta los significados que las clases tienen para los actores sociales, los actores sociales también reinterpretan la producción académica sobre las clases sociales, la estratificación y la diferenciación. Por lo mismo, en la vida cotidiana, hay una proliferación de definiciones prácticas,

de criterios internos, de ideas espontáneas sobre lo que son las clases y sobre los grupos que componen la sociedad.

Es dable suponer que en una sociedad en la que la estratificación está dividida en clases de individuos, un actor cualquiera tendrá sus propias ideas sobre qué “clases” componen esa sociedad. Esas categorías emic pueden ser muy diversas en sus contenidos. Habrá las versiones más o menos sistemáticas, más o menos coherentes, pero esencialmente servirán a fines prácticos para cada actor. Le servirán de mapa orientativo sobre las categorías de personas con las que puede encontrarse en su vida y saber qué guion de interacción habrá que seguir. Muchas categorías pueden propagarse y acoplarse a las categorías de uso común. Aquello ocurre por la vigencia y puesta en boga de ciertas teorías, como ha ocurrido con el marxismo, que ha sido tan eficiente en la divulgación de las nociones de proletariado y burguesía. Ahora bien, si en el marxismo académico hay discrepancias sobre los contenidos precisos de ambas categorías, será de suponer que, entre la diversidad de actores comunes, la imprecisión de la definición será mayor.

Hay otras denominaciones para hablar de clases. En Bolivia no es raro escuchar hablar de “clase humilde” o “clase trabajadora”, quién sabe si algo tiene que ver que no se vean a sí mismos como proletarios porque no trabajan en fábricas. Igualmente se habla de “clases medias” de un modo ambiguo, pero posiblemente como respuesta práctica al hecho de no considerarse ni en un extremo ni en el otro de la pobreza. Durante las campañas electorales de 2019, se manejaron las ideas más diversas de la clase media a fin de llegar a partes del electorado que se consideraron relevantes (Villanueva Rance, 2021). Los sentidos se multiplicaron con las ideas de clases medias decadentes, emergentes, tradicionales, populares (cf. García Linera, 2018a, 2018b).

En la vida cotidiana, esas categorías indican ciertas cosas, y los actores que las emplean para comunicar están convencidos de que, hasta cierto punto, esas denominaciones transmiten lo que les interesa. Quizás eso se desprende de que lo que se quiere transmitir es igualmente una idea general con algún propósito genérico. Si se habla de la “clase pudiente”, se deduce que se habla de la gente que tiene más plata que el común y que puede permitirse algunos gastos que el resto solo puede aspirar. Quizás este tipo de aserciones pudieran ser mejor analizadas

en referencia a contextos concretos de enunciación, de donde se podría inferir si “pudiente” quiere decir el que puede permitirse vacacionar en el exterior o el que puede pagar medicina privada en una urgencia.

Por lo expuesto, preguntar a la gente sobre qué clases componen la sociedad boliviana arrojaría tantas respuestas diferentes como entrevistados. Posiblemente se hallarían regularidades y modelos de dos, tres, cuatro respuestas que siguen algunos principios comunes. Saber en qué clase social las personas se sitúan es de relevancia, pero eso indica más la percepción de la gente que reconstruir una estructura de clases objetiva. Existen estudios sobre percepción de desigualdad que enfatizan la autoidentificación y las construcciones subjetivas de la estructura de clases (cf. Sachweh, 2012, 2017), pero su eficiencia final depende del contraste de las subjetividades y de las formas en que éstas se organizan con estructuras objetivas de clasificación.

Será necesario desprenderse de las nociones comunes y cotidianas de las clases sociales. La ruptura epistemológica de la que hablaron Bourdieu *et al.* (2013) consiste en el primer paso por el cual se puede formular el proyecto de aproximarse a un esquema de clases sostenido en datos objetivos. El riesgo no es menor, dado que la construcción de unas clases sociales en función de la organización de datos empíricos provenientes de la encuesta y su reflexión en discusión con la literatura sobre el tema arrojará unas clases que serán distintas –aunque no tanto– de la experiencia de los actores. Pero las formulaciones sociológicas frecuentemente deben pasar por ese extrañamiento respecto de las nociones espontáneas en cuanto se alejan de la preconcepción común. El efecto de aquello es, en cierto modo, ir en contra del sentido común, más fijado en sus preocupaciones inmediatas que en la apreciación del conjunto de la sociedad.

Ante la variedad de percepciones, de nociones de clase social, de esquemas más o menos rigurosos, se podrá objetar que el esquema de clases aquí presentado no incluye un lugar para cierta categoría muy particular. Sucede que, en la trama de los temas posibles del análisis sociológico, ciertos grupos adquieren interés para la investigación y sería válido preguntarse dónde entran esos grupos en este esquema. Pienso, por ejemplo, en ese amorfo grupo llamado “jailones” en La Paz o “mocasineros” en Santa Cruz, que designa unas relaciones de prestigio y

ostentación económica frente a otros menos privilegiados. La tentación sería pensar que estructuralmente éstos son una clase que se ha singularizado lo suficiente como para merecer ser considerados como una clase dentro del esquema.

Algo semejante sucede cuando se piensa en otros grupos que cobran relevancia social. Por ejemplo, los *qamiris* (acaudalados) aymaras (Rea Campos, 2015, Llanque, 2011) han concitado importante interés, dado que son un grupo de rápido ascenso social a través del comercio. En pocas generaciones han acumulado capitales importantes que les permiten acceder a espacios restringidos por su costo, como clubes o colegios para sus hijos. Los estudios citados resaltan que, a pesar del dinero acumulado, siguen existiendo barreras para que los viejos y los nuevos acaudalados se fusionen en una sola clase. Lo anterior merece reflexión e investigación, pero a la hora de concebir un esquema de clases general para Bolivia se necesita cautela de no construirlo a partir de conceptos que fueron pensados para una escala de observación más concreta. Las observaciones al nivel de la etnografía por supuesto que son útiles para el propósito general, pero deben ser redimensionadas en la medida que se busca una mirada más panorámica.

La apuesta de este estudio es la identificación de las variables sustantivas y el sistema de relaciones que mantienen entre sí, y, a partir de ello, establecer cuáles son las clases sociales. Es definitivamente una construcción analítica, no una construcción desde las clases sociales como son consideradas por las personas. Esta construcción se realiza a partir de un conjunto de datos que son relevantes en las relaciones de los actores con el mercado laboral y que tienen que ver con su experiencia social. Dicho esto, uno de los supuestos del estudio es que, con la información relevante, cualquier posición de clase etiquetada de manera nativa puede ser llevada al esquema de clases sociales y al espacio social que conforma. En ese sentido, estas aproximaciones se inscriben en una tradición de estudios sobre estructura de clases, distinta y diferenciada de los estudios de formación de clases; estructura y formación de clase como campos de estudios mutuamente apoyados aunque divididos en cuanto a la dimensión de qué conforma las clases.

2. LAS VARIABLES DEL ANÁLISIS

La Encuesta de Hogares del INE trae una vasta información que permite el entrelazamiento de variables que son útiles para retratar el mercado laboral y las relaciones que allí se presentan en un modo general. En esta sección, se detallan cuáles son las variables que se prestan a este análisis: el grupo ocupacional, la escolaridad tanto en años como según los grados obtenidos y la situación de empleo. Luego, en el desarrollo de los capítulos, se introducen otras variables, como el tamaño de la empresa y la cobertura de seguridad social, que permiten introducir criterios diacríticos para el establecimiento de algunas de las clases de este esquema en función del concepto de situación de mercado¹.

Inclinarse de manera privilegiada por el concepto de situación de mercado por encima del de situación laboral por razones prácticas parece, al menos, perezoso. Hay una razón teórica de fondo que da una versatilidad a los conceptos weberianos. Sean con Wright (1994) o Poulantzas (2007), los perfiles de la burguesía y del proletariado son absolutamente propios del capitalismo industrial. Su burguesía supone grandes empleadores que concentran el trabajo masivo de una clase obrera que se asienta en espacios de fábrica. Adelantando un dato, hay que considerar, en cambio, que, en Bolivia, 66% de los operadores de instalaciones y maquinaria y 47% de los trabajadores de la construcción y manufactura son cuentapropistas. Esto nos da una imagen de una clase trabajadora que no es industrial y que, si de algo ha de servir una reflexión sobre las clases sociales en Bolivia no es para repetir los tópicos ya conocidos sobre la estratificación. Hay otros ámbitos en los que históricamente se tiene la formación de un proletariado más en forma, que es el minero. Los mineros, si bien cuantitativamente pocos, han sido suficientemente centrales en la lucha de clases, tanto, que Zavaleta (2009) les atribuyó una capacidad de irradiación con efecto estatal.

1 Si bien es posible replicar con la ENH algunas de las operaciones con variables de las que se sirve David Lockwood, definitivamente no resulta posible usar ninguna pregunta de la ENH en el sentido de las preguntas sobre la jerarquía en el lugar de trabajo que usa Wright, que, en fin, fueron creadas para ese propósito expresamente. En ese caso en particular, las preguntas que permiten distinguir entre posiciones de especialistas y posiciones de supervisores en el trabajo no se encuentran disponibles para datos bolivianos. Ello limita parcialmente algunas posibilidades de análisis, pero al mismo tiempo hay muchas otras posibilidades que se despliegan. xx

Que no se repliquen las clases del capitalismo industrial no significa que Bolivia no sea un país atravesado por relaciones capitalistas y relaciones de explotación. De hecho, posiblemente lo que se ha verificado incesantemente con más fuerza en los últimos 50 años es el acrecentamiento de las esferas mercantiles en el país. En otro trabajo (Paz Gonzales y Ramírez, 2020), habíamos sugerido que lo que había sido el carácter abigarrado de la formación social boliviana como superposición de modos de producción sin articulación entre ellos era cada vez más una formulación propia de la Bolivia republicana. Adicionalmente, existe una literatura (Portes y Hoffman, 2003; Scott, 1994) que muestra la relevancia de lo que se llama “informalidad” en la composición del capitalismo de este lado del mundo. Pero el desafío es justamente tratar de mostrar cómo se modelan las clases en las condiciones particulares de este capitalismo en Bolivia.

Comprender el mercado de trabajo no supone endilgar al mercado ninguna facultad de mejor o peor asignación de recursos por sí mismo. Inclusive en las formulaciones de Weber se entendía que los mercados funcionan con diferentes restricciones institucionales, que son parte de lo que hay que comprender. Recientemente Juan Pablo Pérez Sainz ha desarrollado el argumento de que los mercados básicos (trabajo, capitales, tierra, conocimiento) son espacios donde se pone en juego la apropiación del excedente. En sus propias palabras,

...hay que desplazar el énfasis analítico al ámbito de generación de los ingresos: los mercados. Pero no cualquier tipo de mercado sino los básicos, aquellos donde justamente se definen las condiciones de producción material de la sociedad. Este desplazamiento tiene una doble consecuencia analítica. Por un lado, hace que el locus de generación de desigualdades, o sea los mercados básicos, se entienda como campos de poder. Por otro lado, en tanto que estamos ante sociedades que han superado su etapa de reproducción simple, lo que realmente está en juego son las condiciones que posibilitan la producción y apropiación del excedente (Pérez Sainz, 2014: 16).

Para Perez Sainz, los mercados básicos se conforman históricamente de tal modo que todos los actores que llegan a él vienen ya unidos de recursos desigualmente distribuidos. De ahí que se juegue siempre en un marco en el que hay unas posiciones privilegiadas y otras en desventaja,

que son parte de una dinámica en la que las transformaciones están en curso y existen márgenes de cambio en las posiciones: la desigualdad de los recursos no supone que las relaciones sean estáticas. En ese entendido, pueden pensarse los mercados de trabajo como espacios complejos y decisivos de la formación de las clases sociales y que están atravesados por procesos de desigual distribución y competencia por recursos.

2.1. El grupo ocupacional

Para desentrañar de la ENH aquello que puede servir para perfilar la situación de mercado, se mostrará en las siguientes páginas dos variables centrales que permiten ordenar los datos. La primera variable es la de grupo ocupacional; ésta permite percibir cómo se organiza la estructura ocupacional. La segunda variable es lo que aquí se denomina situación de empleo para expresar la relación de dependencia o autonomía de un trabajador. Otras variables, como la de ingreso, se usan menos como organizadoras y más como indicadores de la consistencia razonable de los cruces entre el grupo ocupacional y la situación de empleo. El nivel educativo, por su parte, corre hasta cierto punto en paralelo del grupo ocupacional y se muestra esa vinculación.

Los grupos ocupacionales no son lo mismo que clases sociales, sino uno de los insumos principales con los que se va a construir el perfil de éstas. En el marco que desarrollamos, los grupos ocupacionales son agregados de personas que ocupan posiciones y desarrollan tareas semejantes según dónde se han podido ubicar en el mercado de trabajo. Ocupar alguno de estos puestos es algo que se logra con dependencia de las mediaciones de otras estructuras sociales. Este esquema de organización de los grupos ocupacionales proviene del Clasificador Internacional Uniforme de Ocupaciones 2008 de la OIT, que fue adecuado en Bolivia por el INE y que arrojó como resultado el Clasificador de Ocupaciones de Bolivia 2009 (2010).

El CIUO 08 define que un empleo es un “conjunto de tareas y cometidos desempeñados por una persona, o que se prevé que ésta desempeñe, para un empleador o por cuenta propia” y una ocupación es “un conjunto de empleos cuyas tareas y cometidos se caracterizan por un alto grado de similitud” (International Labour Office, ILO, 2012: 11). Las categorías ocupacionales del CIUO están modeladas, además por la semejanza entre las

tareas que se desempeñan, también por la competencia, entendida como “la capacidad de llevar a cabo tareas y cometidos correspondientes a un determinado empleo” (ILO, 2012: 11). Los grupos ocupacionales implican para la OIT niveles de calificación (“*profesionales*, científicos e intelectuales”, “*técnicos de nivel medio*” o “trabajadores *no calificados*”, por ejemplo, son expresamente categorías relativas a una calificación). Se considera que el desempeño de las ocupaciones está ligado a un nivel de competencias. El nivel de competencia no es equivalente a una certificación académica sino que es un supuesto sobre la dificultad que supone realizar cierto trabajo. Vale la pena comentar esto brevemente para saber de qué están hablando y cómo debe ser controlado en este trabajo.

Se puede sospechar que la OIT toma la capacitación o escolaridad necesaria para ciertos cargos como un prejuicio, o quizás como algo válido para otras latitudes. Sin embargo, en el cuadro 5, se puede ver que la escolaridad acaba distribuida entre los grupos ocupacionales de una manera muy consistente.

Cuadro 5. Grupos ocupacionales según nivel de competencias

Grandes grupos ocupacionales de la CIUO - 08	Nivel de competencias
Directivos administración pública y empresas	3+4
2. Profesionales, científicos e intelectuales	4
3. Técnicos de nivel medio	3
4. Empleados de oficina	2
5. Trabajadores de servicio y vendedores	
6. Trabajadores en agricultura, pecuaria, pesca y otros	
7. Trabajadores de la construcción, industria manufacturera y otros	
8. Operadores de instalaciones y máquinas	
9. Trabajadores no calificados	1
0. Fuerzas Armadas	1+4

Fuente: tomado de ILO (2012: 14), traducción es propia en función de los documentos oficiales en español de la OIT.

Las definiciones provistas dicen así: las competencias del nivel 1 “involucran la ejecución de tareas manuales o físicas simples y de rutina (...) pueden requerir fuerza o resistencia física y si alguna habilidad de lectura

o aritmética es necesaria, es mínima”. Las competencias de nivel 2 “involucran la ejecución de tareas como operar maquinaria o equipo electrónico (...), la habilidad de leer manuales de instrucciones y llevar registros escritos son relevantes”. En el nivel 3, “típicamente involucran el desarrollo de tareas prácticas y técnicas complejas que requieren un cuerpo de conocimiento factual, técnico y de procedimiento en un campo especializado”, mientras que el nivel 4 supone “la ejecución de tareas que requiere de habilidades en la solución de problemas, toma de decisiones y creatividad basada en un cuerpo de conocimiento teórico y práctico en un campo especializado” (ILO, 2012: 12-13; traducción propia).

El primer nivel de competencias se lo atribuye según esto solo a los trabajadores no calificados. Vale insistir en que posiblemente la mayoría de los trabajadores que caen en esta clasificación no sean completamente carentes de calificación. Lo que es relevante desde la perspectiva de la clasificación es que para el desarrollo de las actividades que deben realizar las competencias son menores.

El segundo nivel de competencias es el que congrega a más grupos ocupacionales. El clasificador de ocupaciones indica que, para realizarlos, suele necesitar conocimientos de secundaria completa; pero también indica que entrenamiento en el trabajo a veces es lo que sustituye lo primero. La aclaración permite diferenciar capacitaciones académicas y manuales. Trabajos como la albañilería o cultivar deben aprenderse en el trabajo mismo y no tienen sustituto académico. En cambio, resulta más clara la vinculación entre “empleados de oficina” con destrezas que se adquieren en el sistema escolar. En esto hay que tener presente que el nombre de la categoría es más expresivo en inglés: *clerical support workers* (trabajadores de apoyo administrativo). Empleados de oficina en español puede ser más ambiguo e incluiría, por ejemplo, a auditores, profesionales de recursos humanos o encargados financieros que en este sistema de agregación están incluidos en el grupo de profesionales. La categoría “empleados de oficina”, en cambio, es un grupo de menor jerarquía en la organización de un lugar de trabajo: secretarios, transcritores, archivistas, cajeros, atención al cliente, recepcionistas.

Los niveles de competencia tres y cuatro, que demandan ciertos conocimientos especializados, en cambio, son los que se requieren en los grupos ocupacionales como de profesionales, y, en ese sentido, es tauto-

lógico. Las direcciones, por su tarea de controlar y llevar adelante el manejo de organizaciones o empresas supone igual un alto conocimiento.

Si bien se ha insistido en que el grupo ocupacional en el que se categoriza a una persona no está en función de su certificación académica, cruzar el grupo ocupacional con el nivel educativo arroja algunas luces más. En el marco de la pregunta que aquí se utiliza, el nivel educativo indica haber llegado, pero no necesariamente haber concluido el nivel en cuestión. Incluso así es significativo cómo se organizan los niveles educativos alcanzados.

Como se ve en el cuadro 6, las ocupaciones se concentran en la categoría de estudios superiores, siendo prácticamente total en el caso de “Profesionales...”, de tres cuartos para “Directivos...” así como para “Técnicos...” y superior a dos tercios para “Empleados de oficina”. Cuando se llega a los trabajadores manuales, la concentración se da en la educación secundaria, salvo para los trabajadores de la agricultura, que se concentran más en la educación primaria. Los “Operadores...” en casi dos tercios han asistido a la secundaria, y entre los “Trabajadores de la construcción...” se alcanza al 57%.

Entre los “Trabajadores de servicios...”, la distribución educativa es menos preponderante en una sola categoría, ya que sigue siendo mayoría en la secundaria (47,7%), tiene la proporción más alta de los que tienen educación superior con 22,2% y 26,2% de la primaria. Algo semejante ocurre con los “Trabajadores agrícolas...”, que se acumulan en 47,7% en la educación primaria, pero los que han llegado a la secundaria son 36%. Los “Trabajadores no calificados” se agrupan casi en su mayoría en la educación secundaria, seguidos de cerca por una agregación en la educación primaria. Valga añadir que son los no calificados los que, en comparación con los otros grupos, suman más casos de educación primaria. En estas tres categorías ocupacionales, hay entonces mayor heterogeneidad en su logro educativo.

Cuadro 6. Grupos ocupacionales según nivel educativo general

Grupo ocupacional ocupación principal	Nivel educativo general				Sin clasificar	Total
	Ninguno	Primaria	Secundaria	Superior		
Directivos administración pública y empresas		4,6%	15,6%	78,5%	1,2%	100%
Profesionales científicos e intelectuales		0,1%	1,2%	98,6%	0,1%	100%
Técnicos de nivel medio	0,5%	3,5%	21,3%	73,8%	0,9%	100%
Empleados de oficina		2,6%	28,2%	68,1%	1,1%	100%
Trabajadores de servicio y vendedores	3,0%	26,2%	47,7%	22,2%	0,8%	100%
Trabajadores en agricultura, pecuaria, pesca y otros	12,9%	47,7%	36,0%	3,2%	0,1%	100%
Trabajadores de la construcción, industria manufacturera y otros	1,8%	23,8%	57,0%	16,3%	1,1%	100%
Operadores de instalaciones y maquinarias	0,1%	20,4%	64,0%	15,2%	0,4%	100%
Trabajadores no calificados	3,6%	38,2%	49,8%	8,2%	0,3%	100%
Total	4,1%	26,2%	41,7%	27,4%	0,6%	100%

Fuente: elaboración propia a partir de ENH (2019), INE. Porcentaje en fila.

Las tres primeras categorías ocupacionales tienen un nivel educativo general que bien podría hacer paralelo con el nivel de calificación que es trasfondo de la CIUO; pero las categorías de la 4 a la 8, no lo hacen tanto, justamente porque congregan niveles educativos más dispersos y si bien tienen similitudes entre sí no debe dejar de llamar la atención cómo se congregan logros escolares distintos en las mismas ocupaciones. Lo anterior debe llamar la atención más en cuanto a los “Trabajadores no calificados”, que no son en términos educativos los más rezagados, pero que, como se verá, están en peores condiciones en el mercado de trabajo.

2.2. La situación de empleo

Se puede introducir aquí la segunda variable: la situación de empleo. La situación de empleo nos remite a la existencia o no de relaciones de acuerdo o contrato que se establecen con terceros para la realización del trabajo. En esto es posible, y de hecho muy importante para el caso

boliviano, cuando no se establece una relación con un tercero, que es justamente trabajar por cuenta propia y tener autonomía sobre el propio trabajo. Alternativamente se puede ser el dueño o socio de la actividad económica y contratar a otros, que a su vez serán los empleados en situación de dependencia. Autonomía e independencia, sin embargo, aparecerán como si invirtieran sus valores: una de las constricciones del mercado de trabajo asegura por ley –aunque en la práctica la ley se aplique solo en algunos ámbitos– beneficios para los empleados como seguridad social de largo y corto plazo. En este marco, la dependencia apareja beneficios. En cambio, la autonomía del que trabaja por cuenta propia va de la mano con incertidumbres mayores, como relata Zelada (2022), en el caso de las comerciantes minoristas que se exponen a una serie de riesgos al realizar su actividad económica.

La situación de empleo es en este caso una variable que emerge de una pregunta que, si bien es rica, el INE la plantea de una manera orientada a conseguir respuestas en vez de atender a un concepto. La pregunta que hace el INE es:

En esta ocupación usted trabaja como...

8. Empleado
9. Empleador/a socio que sí recibe salario
10. Trabajador por cuenta propia
11. Empleador/a o socio/a que no recibe salario
12. Cooperativista de producción
13. Trabajador familiar no remunerado
14. Aprendiz o persona en formación
15. Empleada del hogar

El abanico de respuestas es más amplio que solo la tríada de empleado, empleador, independiente. Hay algunas categorías que inclusive pueden introducir más complejidades si son consideradas con detenimiento. Otras, por ejemplo, la categoría de aprendiz, en realidad son excluidas de los análisis subsecuentes porque la posición de aprendiz es ineludiblemente una posición transitoria. Nadie es pasante de manera prolongada ni se queda permanentemente de aprendiz. Además en ello hay que considerar que nada indica que alguien, después de su trabajo como apren-

diz, recale en una posición relacionada con su puesto de aprendiz. Alguna literatura medieval quizás podría sugerir que dentro de las guildas una carrera comienza como aprendiz, pero no parece que eso siga siendo una práctica común que valga su inclusión en el análisis.

Para poder apreciar la relevancia de la situación de empleo, se tiene el cuadro 7. El desafío de los siguientes capítulos es dar cuenta de qué significan, en términos de clase, los cruces entre la variable grupo ocupacional y situación de empleo. El cuadro por sí mismo puede ser puesto a escrutinio estrictamente estadístico y se puede llegar a saber que la correlación es significativa según chi cuadrado y que la asociación entre ambas variables es fuerte según Phi. Pero a fin de construir un conjunto de clases sociales que sean sólidas, habrá que servirse del contraste con la literatura, ponderando la pertinencia de otros aportes teóricos que sirvan para condensar las intersecciones del cuadro en un conjunto unitario.

En el pasado, otros estudios prefirieron saltar al esquema de clases que utilizaron sin dar cuenta de las operaciones internas que los guiaron, o siendo escuetos en las definiciones. Para la construcción del esquema de clases y del espacio social que ocupan, en este caso, no es posible eludir la exposición de las operaciones que ligan una tabla como resumen de evidencia y unas definiciones que pueden ser mejores o peores explicando por qué se agregan ciertas celdas o ciertas columnas.

Cuadro 7. Grupos ocupacional según situación de empleo

En esta ocupación usted trabaja como (porcentaje del total)								
Grupo ocupacional	1.Empleado	2.Empleador/ a socio que sí recibe salario	3.Trabajador/a por cuenta propia	4.Empleador/a o socio/a que no recibe salario	5.Cooperativista de producción	6.Trabajador/a familiar sin remuneración	8.Empleada/o del hogar	Total
Fuerzas Armadas	0,20							0,2
Directivos administración pública y empresas	1,40	0,30	0,20	0,30		0,00		2,10
Profesionales científicos e intelectuales	6,90	0,10	1,60	0,10		0,00		8,70
Técnicos de nivel medio	4,40	0,00	0,90	0,20	0,00	0,20		5,70
Empleados de oficina	2,70		0,10	0,00		0,10		2,80
Trabajadores de servicio y vendedores	5,20	0,00	12,20	0,80	0,00	3,60	0,60	22,40
Trabajadores en agricultura, pecuaria, pesca y otros	1,00		11,30	0,50		7,70		20,50
Trabajadores de la construcción, industria manufacturera y otros	6,90	0,00	8,50	1,30	0,00	1,30		18,10
Operadores de instalaciones y maquinarias	2,50	0,00	5,80	0,10	0,30	0,00	0,00	8,80
Trabajadores no calificados	4,20		1,00	0,00		3,80	1,60	10,70
Total	35,40	0,40	41,60	3,30	0,40	16,70	2,20	100

Fuente: elaboración propia a partir de ENH 2019, INE.

3. ESQUEMA DE CLASES Y ESPACIO SOCIAL

Detrás de la idea del esquema de clases sociales, hay una propuesta de taxonomía. Esto es, en general, una propuesta de ordenamiento de cierto tipo de cosas, atributos o relaciones en un conjunto definido. La concreción de un esquema de clases pasa por el establecimiento de un conjunto de criterios que permitan distinguir en qué clase entra un individuo según las variables que se vean convenientes. Dentro de la tradición de investigación sobre la estructura de clases sociales, lo que se clasifica son relaciones y, para los propósitos de este estudio, se trata de las relaciones en el mercado laboral que, se sostiene, son las preponderantes para entender las diferencias económicas entre sujetos.

Fernandez Melián *et al.* han apuntado que “los esquemas de clasificación social, si bien tienen como pretensión la representación de la estructura social, son en realidad el producto de la disolución de la misma, ya que nunca ilustran de forma acabada la compleja relación entre individuos, roles y acciones” (2016: 13). Lo anterior no podría ser de otra manera. Toda clasificación implica la preponderancia de algunos criterios por sobre otros, considerando que los que se eligen son los que proporcionan unos criterios reconocibles y razonados para clasificar a un conjunto de individuos heterogéneos. Un proyecto que renunciara a cierta reducción de complejidad se enfrentaría a la situación de considerar a cada actor como una clase en sí misma y el resultado sería llanamente absurdo por inmanejable.

En el otro extremo, se encuentran las clasificaciones que confían en la aplicación de uno o dos criterios y, por ende, realizan una clasificación muy gruesa: una sociedad clasificada en dos categorías. Estas divisiones existen –aunque las discusiones contemporáneas borran la certeza de esa división–, por ejemplo, en el género. La división convencional entre hombres y mujeres es una clasificación binaria que sirve a múltiples propósitos. De todos modos, el género se sigue complejizando en los estudios al considerar distintas variables de intersección como la etnicidad o la clase social.

Los modelos contemporáneos de esquemas de clase utilizan entre 7 y 12 clases, lo que parece una solución de tipo práctico. Con esa cantidad

de clases, se puede captar suficiente diversidad sin perderse en clasificaciones demasiado puntillosas. Mike Savage (1997) ha señalado que estas decisiones sobre la cantidad de clases que se usan parece que están ligadas a conservar posibilidades de análisis estadístico robusto. En ese sentido, la existencia de muchas clases, digamos 20, tiene el problema de que, al hacer cruces con otras variables, como grupos de edad, empieza a arrojar celdas con muy pocos casos, lo que arruina las posibilidades de inferencia estadística.

El esquema de clases que aquí se presenta consta de ocho clases, que se organizan a partir de la adopción de cuatro criterios. Siguiendo a Juan Pablo Pérez Sáinz (2014), que identifica la existencia de mercados básicos, los criterios se vinculan a los mercados básicos. El primero de los mercados básicos es el de trabajo. Así, quienes controlan las posibilidades de contratación y las condiciones del trabajo se encuentran en una posición determinante sobre otros actores. No todos quienes controlan la fuerza de trabajo lo hacen en las mismas condiciones y esto es lo que se desarrolla en el capítulo III. Se especifica allí por qué se distinguen tres clases sociales en torno al control de la fuerza de trabajo.

El segundo de los mercados básicos es el de conocimiento, un mercado que ha ido cobrando más importancia desde inicios del siglo XX y que se relaciona con el estado actual del desarrollo de la tecnología. En el capítulo IV, se tratará con las partes del mercado de trabajo, cuya ubicación se encuentra influenciada por la detentación de certificaciones educativas. Por sí mismas, las certificaciones no configuran una homogeneidad entre los actores que allí recalcan, ya que son las certificaciones educativas en relación a otras relaciones del mercado laboral las que permiten establecer dos clases sociales distintas allí: los trabajadores expertos y la pequeña burguesía cultural.

El tercer mercado básico es el de la tierra. De ahí que la posesión y el trabajo de la tierra determine un conjunto de condiciones particulares que son comunes a los trabajadores campesinos. A este respecto, cabe señalar que lo que se desarrolla en el capítulo de la fuerza de trabajo se supone que ya debería incluir los emprendimientos capitalistas que contratan fuerza de trabajo. Uno de los límites que se tiene, no obstante, en este análisis es que los datos sobre la renta de la tierra tienen tasas de respuesta muy baja en la ENH. En líneas generales, la clase

de quienes regentan emprendimientos de agroindustria debería hacer que sean considerados entre la burguesía o la pequeña burguesía empresaria, dependiendo de sus características específicas. Por lo demás, el capítulo V trata sobre los recovecos y las dimensiones pertinentes del análisis de campesinos.

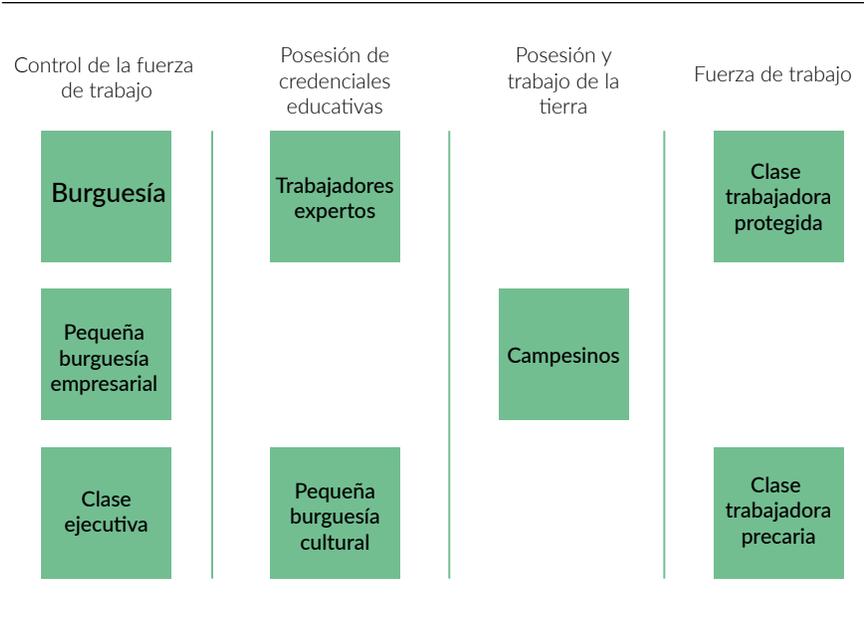
El capítulo VI ya no trata sobre el control, la detentación o el acceso a un recurso propio de un mercado básico. Se concentra más bien en quienes no poseen un acceso suficiente a ninguno de los mismos y, por lo mismo, son los que se presentan en el mercado de trabajo para ofrecer su fuerza de trabajo. Por las condiciones del mercado de trabajo de Bolivia, son bien distintas las relaciones que van a establecer unos trabajadores que en pequeño número acceden a puestos en los que se cumplen prestaciones de ley. Por fuera, y en gran cantidad, están los trabajadores precarios, que sin coberturas de seguridad social, desarrollan actividades económicas que les permitan subsistir.

Entre los esquemas de clases sociales que se han propuesto, algunos adoptan un principio de organización jerárquica u ordinal. Es decir, una clase sigue a la otra, según algún criterio de prelación que rige la diferenciación. Éstos son esquemas gradacionales, como aquellos que se desprenden de, por ejemplo, los estratos de ingreso. Otra parte de los estudios de clases sociales optan, en cambio, por esquemas relacionales, en los que no se supone la jerarquía de ninguna de las propiedades sino que se procura reconstruir las formas en que se relacionan las clases entre sí. Se trata de que unas propiedades o atributos sociales se encuentran relacionadas entre sí de tal manera que las clases no se ordenan por una jerarquía sino que se aproximan u oponen por las relaciones que median entre éstas.

Es ese principio el que lleva a considerar que el esquema de las clases sociales no se vertebra como una pirámide o en un continuo, sino que va a conformar un espacio en el que algunas clases ocuparán posiciones con más afinidad a ciertos atributos y otras clases lo harán con otras características. La adopción de la noción de espacio social por encima de una jerarquía preestablecida responde a que la mejor estimación de la relación entre clases no borra la multiplicidad de casos con algún rasgo que no se ajusta al modelo. Esos casos, antes que una refutación del esquema de clases y el espacio social por él generado, se constituyen en

un punto quizás desplazado de los centros de gravedad del espacio social, pero no por ello disociado de una ubicación en relación al sistema de relaciones con el que se construye la clase. Es decir, el espacio social mantiene una versatilidad para la consideración a futuro de otros sujetos, además de otras variables (figura 1).

Figura 1. Las clases sociales según los recursos estratégicos



Fuente: elaboración propia.

III. EL CONTROL DE LA FUERZA DE TRABAJO

–Bien, puedes decirle a J. Y. de mi parte que en cierta ocasión pude ponerle en la calle con una buena patada en el culo y no lo hice.

¿Por qué no lo hice? Porque me importaba todo un bledo.

Yo era el verdadero propietario de mis acciones.

Ellos tuvieron que empeñarse hasta las cejas y aun así no llegaban a cubrirse.

(...) Diles que les voy a dejar en cueros a todos ellos...

Solo estoy empezando a cogerle el truquillo a este juego.

Charley Anderson en *El gran dinero*

John Dos Passos, 1936

La burguesía o la clase capitalista no han sido ajenas al escrutinio analítico en las ciencias sociales bolivianas. Es de notar, sin embargo, que las dificultades para tratarlas han llevado a abordajes que muchas veces han enlazado a la burguesía con una noción que no es estrictamente clasista, que es la de élites. Trabajos como los de Barriga (2016), López, Jemio y Chuquimia (2003), por ejemplo, estudian cómo grupos privilegiados económicamente actúan en espacios de reproducción social –la escuela, el club, la discoteca–. Salta a la vista en estos trabajos que los grupos de élite no se encuentran conformados simple y llanamente por los propietarios de los empresas o los hijos de éstos, sino que el espacio social de la reproducción social reúne a gerentes, funcionarios jerárquicos del Estado o de agencias internacionales, organismos no gubernamentales, profesionales de alto vuelo y sus familias. Por lo mismo, etnográficamente, las élites se presentan al observador como redes que no se conforman solo por propietarios de empresas.

Lorgio Orellana (2016) ha apuntado en su *Resurgimiento y caída de la gente decente* que el estudio de lo que llama la *clase-etnia* dominante en

Bolivia significó apartarse de visiones estructuralistas de las clases sociales. Orellana retoma metodológicamente a E.P. Thomson, quien ha elaborado una teoría del estudio de las clases sociales a partir de su formación y acción. Según esta mirada, las clases sociales son menos unas posiciones estructurales (posesión o no de los medios de producción, por ejemplo) y más la dinámica por la que unos actores establecen relaciones entre ellos y conforman grupos en los que se comparten intereses, se reconocen mutuamente como semejantes entre sí y diferentes respecto del resto y acaparan oportunidades.

A partir de ello, Orellana analiza las vinculaciones que ligan a dueños y gerentes de empresas con operadores situados en el Estado y en los partidos políticos que tienen influencia en la política. Se trata, pues, de redes en las que se puede apreciar las formas en que quedan coordinados grupos empresariales que además tienen impronta sobre las orientaciones de la política pública. El trabajo recuerda a una investigación más clásica, la de J.M. de la Cueva (1983), que justamente había mostrado diagramas de vinculación entre empresas, dueños, dirigentes de partidos, autoridades del Estado, además de sus vinculaciones con capitales transnacionales.

Fernando Molina (2019) ha hecho un aporte en el mismo sentido, examinando las características del poder económico que tienen los bancos y algunas otras empresas como el grupo Doria Medina o los supermercados Hipermáxi. Se identifican por ese medio familias, redes de parentesco, grupos inversores además de una importante presencia de capitales extranjeros entre las 100 empresas más grandes en el país. Pero Molina aclara en las hojas iniciales de su estudio que su objeto de análisis son la “alta burguesía” y la “alta gerencia”. Dice esto porque deja de lado otras clases “superiores”: propietarios transnacionales, gerentes de empresas del Estado, cuentapropistas de alta gama (se refiere a consultores de agencias o cooperación internacionales, profesionales *top* (aunque no especifica qué es *top*) (2019: 13).

Hay razones sobradas para concentrarse en los grupos económicos más poderosos, sus redes de alianzas que los vinculan con el poder político. Lo propio vale para las formas por las que operan una reproducción social privilegiada fortaleciendo sus lazos sociales y el reclutamiento de nuevos miembros a través de filtros de selección. Desde

la perspectiva adoptada en este estudio, incluso se podría añadir una razón más y es que estadísticamente es muy difícil encuestar a las personas que se encuentran en la punta de la pirámide. Primero, porque son comparativamente muy pocos y las técnicas muestrales no los captan y, segundo, porque incluso cuando son captados, las respuestas son elusivas. Los miembros de las clases altas saben cómo usar la distancia social para mantenerse apartados e inaccesibles al ojo ajeno.

Aun considerando por qué los estudios específicos sobre clases capitalistas y la gerencia necesitan ser observados desde miradas etnográficas y cualitativas, eso no quita la relevancia de situarlas en una estructura de clases más comprensiva del conjunto. Justamente de esto es de lo que adolecen los estudios nombrados hasta aquí. De alguna manera, se ven forzados a repetir algunas ideas comunes sobre cuán distantes y distintos son los propietarios de empresas del resto de la población. Seguramente cuando se habla de los grupos de las altas finanzas y de los dueños de bancos es que nos encontramos más cerca de la cúspide de la pirámide de clases o en las áreas más exclusivas y de difícil acceso del espacio social. Pero el tema de los umbrales entre ser un pequeño y un gran empleador es un tema relevante en la reflexión que aquí se realiza, más todavía cuando se ha discutido y propuesto que la economía popular ha generado su propia burguesía (Tassi, 2013; Arbona *et al.*, 2012). Del mismo modo, conviene tomar un tiempo para reflexionar dónde se ubican los cargos jerárquicos de empresas, pero también del Estado, en sus diferentes niveles de organización, aunque en primera instancia no sea claro qué tienen que ver con los propietarios de los medios de producción.

1. DIFERENCIAS ENTRE LOS EMPLEADORES

La categoría de empleador como descriptor de una posición en el mercado de trabajo no nos ofrece de por sí una clase social, pero contribuye a circunscribir un conjunto de actores según las diferencias internas que se producen entre ellos. Los empleadores controlan dos aspectos desde el momento en que pueden contratar a alguien para la realización de un trabajo: precisamente la fuerza de trabajo así como los medios con

los que espera que aquella persona contratada trabaje, sean herramientas para construir cosas o teléfonos para recibir quejas o computadoras para llevar hojas de Excel y pagar impuestos.

Para Marx, el comprador de la fuerza de trabajo la consume para la elaboración de algo que satisfaga necesidades humanas: “El capitalista, pues, hace que el obrero produzca un valor de uso especial, un artículo determinado” (Marx, 2008: 215) y desglosa más adelante:

Desde el momento en que el obrero pisa el taller del capitalista, el valor de uso de su fuerza de trabajo, y por tanto de su uso, el trabajo pertenece al capitalista. Mediante la compra de la fuerza de trabajo, el capitalista ha incorporado la actividad misma, como fermento vivo, a los elementos muertos que componen el producto y que también le pertenecen (Marx, 2008: 225).

Para Weber, la situación es igualmente clara cuando menciona que “[l]a apropiación por parte de los propietarios o una asociación de los mismos solo puede significar aquí la expropiación de los trabajadores de los medios de trabajo y no sólo como individuos sino como totalidad” (Weber, 2002: 103) y agrega después que las clases lucrativas tienen “el monopolio de la dirección de la producción de bienes en interés de los fines lucrativos de sus propios miembros”; describe luego que las clases que no cumplen con esto son, y es enfatizado por el mismo Weber, “trabajadores”, sean calificados, semicalificados o no (Weber, 2002: 244).

Una lectura sagaz podría extraer de los pasajes citados diferencias trascendentales de las implicaciones de los conceptos que usa uno y otro. Para lo que se quiere desarrollar aquí son menos importantes las divergencias sino algo que podría parecer obvio una vez señalado: no es solo el control del capital lo que define a los empleadores, sino también el control de la fuerza de trabajo; de poder disponer de ella, de dirigirla a unos fines no determinados por el trabajador sino por el contratante para lograr un producto o un servicio. Es con esta aproximación a partir de la contratación y del control de la fuerza de trabajo con la que me acercaré a distinciones de clase entre empleadores.

La distinción entre empleadores tampoco es nueva. Los mismos autores ya citados hablan en sus textos de la “pequeña burguesía”, que es tratada a veces como artesanos y comerciantes independientes o que contratan una cantidad limitada de trabajadores. Nos ocupare-

mos de los empleadores a fin de llegar a una definición razonable del umbral de que sería contratación pequeña y cuál ya se puede considerar mediana. La relevancia de esa diferencia no proviene de simplemente una cuantificación sino que se relaciona con un tema más de fondo: hay una diferencia cualitativa entre dos tipos de empleadores. Por una parte, están los empleadores que se encuentran involucrados en las tareas de producción para las cuales contratan a otros que trabajan con él. Por otra parte, están los empleadores que se separan del trabajo mismo de producción y se dedican de manera exclusiva a tareas de dirección y gestión. Ésta es una consideración que tiene en cuenta la existencia de artesanos diferenciados de industriales, donde los primeros son parte de los trabajadores, aunque recaigan sobre ellos tareas de gestión y organización. De los industriales, en cambio, se espera que no se encuentren en el trabajo con sus empleados. La cantidad de trabajadores se ha considerado como variable aproximativa para definir aquello, suponiendo que, desde cierto punto, el empleador ya necesita o se encuentra obligado por la circunstancia a delegar la vigilancia de los trabajadores a alguien más, separándose de ellos.

En Bolivia y América Latina, hay una discusión que corre en paralelo a la de las clases sociales y la cuestión de los empleadores. La discusión pone de relieve situaciones propias de países en los que no hubo industrialización masiva y que han sido usualmente tratadas como “heterogeneidad estructural”, lo que ha llevado a la discusión sobre sectores formal e informal, que involucra la cuestión de la cantidad de trabajadores empleados.

La consideración del par formal/informal ha concitado mucha discusión. Por ejemplo, Rivera (1996), Busso y Pérez (2010) y también Tassi (2013: 29) refieren a las disonancias a la hora de establecer lo que se considera o no informal. Los criterios diacríticos para separar unos de otros, sin embargo, siguen siendo escurridizos. Raczynzky (1979) comenta varios criterios que hasta entonces, hace ya más de 40 años, habían sido incluidos en las elaboraciones conceptuales sobre la informalidad: tamaño de la empresa según trabajadores empleados, calificación

de los empleados, grados de tecnología², organización del trabajo, estatus jurídico³. Nos concentramos en el tamaño de la empresa.

Cuando se habla del tamaño de la empresa por trabajadores contratados, las definiciones que pueden encontrarse varían bastante. Alison Scott (1994), en su análisis sobre el sector informal en el Perú, se restringe a los emprendimientos que tienen entre 2 a 4 empleados. La suposición de la autora es que en ese tamaño de empresa se puede suponer

2 Cuando hablamos de los grados de tecnología que están incorporados en un emprendimiento, ¿cuál sería el umbral que permite distinguir un taller que hace ropa de manera tradicional de uno que no? Cuando se piensa en los extremos, entre la tejedora que teje en su casa con ganchillo y la empresa que dispone de máquinas cardadoras, peinadoras e hiladoras, las diferencias son muy evidentes. Pero cuando pensamos en los umbrales, la situación es menos clara si una cardadora manual es tecnológicamente muy inferior a una cardadora y peinadora digital. O si se trata de talleres que trabajan en la confección de prendas de algodón, ¿la máquina de coser que maneja cada operario es señal de poca o mucha tecnología? Lo anterior podría dirimirse por las condiciones del conjunto del mercado y los oferentes allí presentes: si hay una media definible de tecnología propia entre los productores presentes y hay un polo muy desarrollado podría arriesgarse, por decir algo, que el tercio menos tecnologizado es el “informal” porque se desvía del conjunto.

Pero la solución esbozada es puro ejercicio analítico. No disponemos de datos que puedan informar sobre unas medias de tecnología en los emprendimientos y, en consecuencia, estamos aún más lejos de poder concebir un indicador de tecnología para rubros diferentes. Seguramente no habrá y, por supuesto, información así no consta en la ENH. Algo semejante puede decirse para el tema de la organización del trabajo que diferencia entre trabajadores autónomos en un mismo taller y la diferencia respecto de trabajadores organizados en una línea de producción con distribución de tareas interconectadas en un montaje fordista o taylorista.

3 En fin, lo que ocupa más atención de las empresas en el sector informal y los intentos de su definición es el criterio jurídico: estar inscrito frente al Estado como empresa constituida, tener un número de contribuyente, pagar impuestos y cumplir con las estipulaciones de ley que regulan el trabajo. Algo de esta información sí se puede reconstruir con el ENH; pero conviene precaerse de qué significa ser una empresa legalmente constituida y no serlo. Por supuesto, desde la perspectiva del Estado, el problema es grande, porque define universos concretos y posibles de contribuyentes y quizás por eso ha recibido tanta atención. Pero, en paralelo, hay que considerar que dos empresas pueden tener rasgos semejantes en cuanto a tecnología, empleados y organización del trabajo y no ser iguales en su estatus jurídico. Entonces, en muchos aspectos, podrían ser empresas capitalistas bastante parecidas entre sí, sólo que una carga con sus responsabilidades fiscales y la otra no. Poder cargar esas responsabilidades, es decir, generar suficiente dinero que permita pagar seguridad social e impuestos marca una diferencia respecto de empresas que no podrían hacerlo de estar formalizadas.

La diferencia entonces radicaría en la robustez de las empresas para hacerse cargo o no de las responsabilidades de ley. Aunque lo anterior sigue introduciendo temas de situaciones ambiguas. Vale imaginar el caso de la empresa que está oficialmente inscrita en impuestos y cumple con sus responsabilidades hasta por ahí, evadiendo otras –por ejemplo, doble aguinaldo–, negociando con sus trabajadores con el argumento de que “si pagamos doble aguinaldo, les pago eso en diciembre y en enero declaro quiebra y se quedan sin trabajo el resto del año”. Las situaciones de evasión de responsabilidades posiblemente establecen un abanico más amplio, pero el ejemplo es suficiente para dejar remarcado que tampoco las empresas formales son formales al cien por ciento (Rivera, 1996: 176).

que la escala no permite una acumulación capitalista sino que se ajusta a un modo de intercambio mercantil simple. Pero el siguiente intervalo de trabajadores podría igualmente ser en algunos casos igualmente propio de intercambio mercantil simple. Nada garantiza que con 5, 6 o 7 trabajadores la empresa efectivamente tenga una reproducción ampliada de capital y que sea cualitativamente distinta a una empresa con 4 trabajadores. A la vez, como se ve más adelante, no todas las empresas que tienen 4 empleados son indefectiblemente propias de intercambio mercantil simple. Scott ve eso porque su recorte la lleva a considerar emprendimientos y talleres con poco capital, tecnología y conocimiento. Pero si se considera lo que puede ser un consultorio de un oftalmólogo que tiene una asistente y una secretaria, hablamos de la venta de un servicio que puede ser especializado y actuar como pequeña burguesía (ver capítulo V).

La discusión sobre la informalidad puede llevarnos a algunas consideraciones relevantes sobre las clases sociales, especialmente las empleadoras, en cuanto permiten pensar esa línea que separa la producción mercantil simple y la empresa capitalista. Esto no va a resolver el tema del par formal/informal que en las concepciones que se encuentran en la literatura incluye también a trabajadores por cuenta propia individuales –los que son considerados de otra manera en un capítulo anterior–. En cambio, es relevante para pensar las clases sociales, porque la escala de las empresas y el involucramiento del empleador según el tamaño arrojan diferencias entre empresas grandes y pequeñas.

Cuadro 8. Empleadores según número de trabajadores empleados y grupo ocupacional

Número de trabajadores /Grupo ocupacional	Empleador con salario				Cuenta propia		Empleador sin salario		
	De 2 a 4	De 5 a 10	De 11 a 49	Más de 50	De 2 a 4	De 5 a 10	De 2 a 4	De 5 a 10	De 11 a 49
Directivos Adm. pública y Empresas	8	18	20	5	18	0	47	11	1
Profesionales científicos e intelectuales	10	4	0	1	27	0	19	0	0
Técnicos de nivel medio	2	1	0	0	28	2	25	10	2
Empleados de oficina	0	0	0	0	2	0	4	1	0
Trabajadores de servicio y vendedores	2	0	1	0	600	7	137	10	0
Trabajadores en agricultura, pecuaria, pesca y otros	0	0	0	0	1.137	88	85	18	1
Trabajadores de la construcción, Ind. manufacturera y otros	1	0	0	0	282	12	215	28	0
Operadores de instalaciones y maquinarias	0	1	1	0	38	2	11	0	0
Trabajadores no calificados	0	0	0	0	34	3	4	0	0
Fuerzas armadas	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Sin especificar	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Total	23	24	22	6	2.166	114	547	78	4
Total sin categorías marcadas	11	24	22	6	972	114	414	78	4
Porcentaje sin categorías marcadas	0,66	1,45	1,33	0,36	59	6,9	25,16	4,74	0,24

Fuente: elaboración propia a partir de la ENH 2019.

En el cuadro 8, se tiene el cruce entre el grupo ocupacional y la cantidad de trabajadores según la situación de empleo de quienes contratan a trabajadores. La primera observación que compete hacer en este caso es que estas distribuciones parecen mostrar el solapamiento de categorías cuando el INE levanta la información. Hay una diferencia entre quienes emplean mano de obra y pueden definir darse un salario a sí mismos –y no esperar a descontar los gastos para acceder estrictamente a la ganancia– y las otras columnas. Resulta más intrigante, en cambio, la diferencia –si es que la hay– entre quienes declaran ser trabajadores por cuenta propia y contratan mano de obra y quienes declaran ser empleadores que no se dan salario e igualmente pagan por el trabajo de empleados. Las diferencias que pueden motivar responder en una u otra categoría podrían ser más el intento de hacer la mejor aproximación sobre lo que se entiende que se está preguntando y luego, cuando toca responder sobre la cantidad de empleados, resulta que el cuenta-propista, pues, también tiene los suyos. Otros cuentapropistas, la proporción más grande, son trabajadores individuales, y se podría sospechar que formalmente solo los trabajadores autónomos deberían entrar en esta categoría. No es el caso, las categorías aparecen revueltas, pero todavía es posible mostrar rasgos importantes.

Justamente las categorías que más empleadores acumulan son los trabajadores por cuenta propia y los empleadores sin salario que tienen entre 2 y 4 empleados: 84,6% de todos los empleadores que son analizados en este capítulo. Las dos categorías siguientes que más empleadores acumulan son los trabajadores por cuenta propia y los empleadores sin salario, que ocupan entre 5 y 10 trabajadores, 6,9% y 4,74% respectivamente. Adicionando las cuatro categorías hasta aquí añadidas, se llega al 96,24% del conjunto de empleadores. Por su parte, toda la categoría de empleadores con salario suman 3,8% de los empleadores siendo 1,69% empleadores los que tienen 11 o más trabajadores.

Lo anterior da una idea de la estructura de la distribución de los empleadores. Se ve que son las empresas que tienen entre 2 y 4 trabajadores las más representativas, pero esto no nos aproxima a un criterio para establecer si son diferentes o no de las empresas de mayor tamaño. En el cuadro 9, se extraen algunos datos que permiten diferenciar entre rasgos de las empresas según el tamaño.

Cuadro 9. Empleadores según trabajadores empleados, ingreso del empleador y años de estudio del empleador

Número de trabajadores empleados	Promedio ingreso laboral en ocupación principal Bs.	Promedio de años de estudio	Porcentaje entre los empleadores
De 2 a 4 trabajadores	3.439,10	9,49	84,6
De 5 a 10 trabajadores	3.570,22	8,94	13,10
De 11 a 49 trabajadores	8.825,58	14,04	1,60
Más de 50 trabajadores	18.644,28	16,67	0,36

Fuente: elaboración propia a partir de la ENH 2019.

Las características que tienen los empleadores según cuánta gente ocupan son que ingreso y educación muestran más semejanza entre aquellos que emplean entre 2 a 4 y 5 a 10 trabajadores. En cambio, los empleadores que tienen entre 11 y 49 trabajadores y más de 50 trabajadores convergen mejor entre sí que respecto a las categorías previas. En detalle, los empleadores de las categorías con menos trabajadores tienen ingresos más semejantes (3.439 Bs. y 3.750 Bs.). En la medida que el empleador tiene más empleados, también aumentan los promedio de los ingresos que reportan: 8.825 Bs. para quienes emplean entre 11 a 49 trabajadores, promedio que sube para los empleadores de más de 50 trabajadores: 18.644 Bs.

Cuando se toman los años de escolaridad según la cantidad de empleados, la consonancias entre categorías se repiten: los empleadores con pocos trabajadores tienen 9,49 (2-4 trabajadores) y 8,94 (5-10 trabajadores) años de educación, cantidad que salta a 14,04 (11 a 49 trabajadores) y 16,67 (50 y más trabajadores). Además, puede verse en el cuadro 10 que los empleadores de empresas pequeñas están distribuidos entre distintos grupos ocupacionales. Los empleadores de empresas grandes, en cambio, se concentran más en grupos ocupacionales en los que el trabajo es directivo o de organización.

Si bien se ha sugerido más arriba que el NIT no dirime el tema de la informalidad ni asegura el cumplimiento de las obligaciones tributarias, sí hay una estructura de distribución del NIT entre empleadores. Los pequeños empleadores declaran no tenerlo o tenerlo en proceso mientras que los empleadores más grandes se acumulan en la categoría

de “régimen general”. Como conjunto, las características vistas consolidan la proximidad que tienen los empleadores de 2 a 4 y 5 a 10 trabajadores. Las características de los empleadores con más de 11 trabajadores igualmente son concurrentes entre sí.

Cuadro 10. Posesión de NIT según cantidad de trabajadores de los empleadores

Número de trabajadores empleados	Sí en régimen general	Sí en régimen simplificado	No tiene/ en proceso	No sabe
De 2 a 4 trabajadores	10,1	8,9	78,0	3,1
De 5 a 10 trabajadores	17,6	3,7	75,0	3,7
De 11 a 49 trabajadores	84,6	0,0	15,4	0,0
Más de 50 trabajadores	100,0	0,0	0,0	0,0

Fuente: elaboración propia a partir de la ENH 2019. Solo empleadores de las categorías no marcadas (ver cuadro 8).

Sánchez y Ferrero (1979) argumentan que para una región de Argentina (Córdoba) la evidencia estadística mostraba que la diferencia significativa entre el tamaño de empresas se daba entre las que tienen 5 o menos y las que tienen más trabajadores. Es el mismo umbral con el que Alison Scott había trabajado y que consideró adecuado para su investigación en Lima. Otro trabajo de Blunch *et al.* (2001) recopila tamaños medios de empresas de pequeña escala con números mucho más pequeños: 3,3 trabajadores en Pakistán, 3,3 en la ciudad de Jakarta, 3,5 en la ciudad de Bangkok. Por la evidencia mostrada con información de la ENH, la situación en Bolivia es distinta y los empleadores que contratan hasta 10 trabajadores son más semejantes entre sí y diferentes de las empresas con 11 y más trabajadores. Resulta, por tanto, razonable trazar la línea que separa a los empleadores pequeños de los grandes en los 10 trabajadores.

2. CONTROL DE BIENES DE ORGANIZACIÓN

La separación de los empleadores del proceso directo de trabajo y su concentración en la organización se acompaña, en algunos casos, de la existencia de otras posiciones de organización y administración. Las

posiciones de gerencia son un ejemplo de ello. Los gerentes tienen altos cargos en una organización o empresa y su criterio y dirección tienen efecto en los modos como funciona una de éstas. Pero al mismo tiempo, no son dueños de la empresa donde trabajan, no pueden venderla y eventualmente se puede prescindir de ellos. Reciben un salario y su trabajo pasa a ser aprovechado por el dueño o los miembros de la junta directiva a quien rinden explicaciones. Por lo anterior, este tipo de posiciones son, para Eric Olin Wright, “contradictorias”: dirigen y organizan el trabajo pero son dependientes del salario y ellos mismos ponen los frutos de su trabajo para alguien más.

Wright propone la solución de considerar que en el caso de las posiciones jerárquicas hay un control de bienes de organización. “El modo en que se organiza el proceso de producción constituye un recurso productivo diferente del gasto de fuerza de trabajo, el uso de medios de producción o las cualificaciones del productor”, escribe Wright (1994: 91) para detallar la diferencia del trabajo de puestos jerárquicos. Una gerencia de recursos humanos se ocupará de la selección del “talento humano”, como ha venido a llamarse en las “ciencias administrativas” actuales. Lo selecciona y lo ubica en la empresa, pero no vigila que haga su trabajo, algo que cae en otra dirección o gerencia. Una gerencia regional se ocupa en cambio de la dirección de las operaciones de una empresa en un lugar específico. O, para abundar, una gerencia de operaciones se concentra en el cumplimiento de las rutinas de trabajo que permiten iniciar la producción o el servicio un día y llevarlo hasta el cierre.

La semejanza de los directivos o gerentes del sector privado con el del público no se pueden descartar. Al igual que los primeros, en el sector público no se es “propietario” de nada con lo que se trabaja y se percibe un sueldo cada mes. Los cargos de jerarquía –por ejemplo, en el Ejecutivo, desde los ministros hasta los jefes de unidad– tienen entre sus tareas definir orientaciones, dar instrucciones, supervisar la ejecución y cumplimiento de tareas de los funcionarios que supervisan. Una empresa pública se asemeja más aún a una empresa privada en cuanto a la división del trabajo necesaria, aunque debe ajustarse adicionalmente a una normativa generada con el propósito expreso de controlar su

funcionamiento. Pero ello no cambia el fondo de la organización de la división social del trabajo.

Puede dudarse de que los trabajadores en el servicio público que ocupan puestos de jerarquía no ocupen posiciones análogas a las de los directivos de las empresas privadas. Se sabe que en Bolivia el servicio público está más sujeto a cambios repentinos por la correlación de fuerzas en el Estado a cualquier nivel. Un cambio de fuerza política en un municipio o gobernación suele suponer el cambio casi inmediato de las posiciones de jefes, directores y otros jefes. Se relevan y circulan distintos perfiles de personas por esas posiciones. En el privado, sin embargo, no tiene por qué ser necesariamente mucho más estable: la posibilidad de que un gerente sea removido es igualmente patente, no definido por el clima y coyuntura política, pero sí atado a otros vaivenes de la economía y del logro de ciertos objetivos. Esto es mencionado porque se tiende a suponer que la clase social es un atributo más o menos estable de un actor. En contraposición, se puede sostener que, si bien la clase social no cambia de la noche a la mañana, tampoco es un atributo adscriptivo sino de logro, más allá de que se pueda discutir sobre la desigualdad de oportunidades que permiten o constriñen ese logro.

Cuadro 11. Ingreso laboral en ocupación principal y años de estudio para “Directivos” que son empleados

	Ingreso laboral en ocupación principal	Años de estudio
Directivos de la administración pública y privada	7.165 Bs.	16,21

Fuente: elaboración propia con base en la ENH 2019.

Los párrafos anteriores suponen la identificación de quienes ocupan posiciones jerárquicas en la organización del trabajo que en su situación laboral son empleados. La ENH permite distinguir a éstos de los “Directivos...” que además se declaran empleadores. Estos últimos serían el caso de los empresarios que se nombran en su propia empresa “gerente-propietario”. Son distintos de los ejecutivos que tratamos aquí porque ellos sí pueden disponer que se venda o se cierre la empresa y

reciben las ganancias, además de su sueldo, como hemos visto que ocurre en algunos casos en la sección anterior⁴.

En el cuadro 11 se ve que los miembros de la clase ejecutiva tienen años de escolaridad que son comparables con los de los profesionales (ver capítulo sobre control de credenciales educativas) y se encuentran muy por encima de los años de escolaridad del conjunto de la población. De modo análogo a lo que ocurre con los profesionales que controlan credenciales educativas como bien valioso en el mercado de trabajo, se ve que los Directivos también, en proporciones generales, controlan esas credenciales. Entonces, mientras los profesionales consiguen posiciones privilegiadas en el mercado de trabajo por la posesión de credenciales educativas, los ejecutivos lo hacen por el control, además, de los bienes de organización.

Sin embargo, no puede perderse de vista que el control de los bienes de organización no es algo que se obtenga o se ejerza antes de ser designado en una posición de jerarquía. El capital educativo es, en cambio, algo que precede a la posición que se ocupa porque se tienen que haber hecho los estudios antes. La posición jerárquica y el control de la organización se produce en la designación en tal puesto. Incluso si se han hecho estudios sobre cómo se organiza una empresa o cómo se maneja el aparato público, si se han llevado cursos de liderazgo, nada de eso se convierte en control de la fuerza de trabajo hasta la investidura en el cargo. Vale en consecuencia plantear preguntas sobre qué trayectorias conducen a la ocupación de esos cargos. La literatura existente en Bolivia (Orellana,

4 Constan en la ENH además otros “Directivos” que trabajan por cuenta propia y sin emplear a nadie. Puede parecer contradictorio, ya que no se cumple la función de dirección de la fuerza de trabajo. No se las considera aquí parte de las clases ejecutivas por esa razón. Sin embargo, son una pieza intrigante y que puede merecer mayor atención en la investigación. Podría ser que se trata de personas que llevan un negocio para el cual contratan eventualmente trabajadores para tareas concretas que ellos mismos terminan. En otro contexto de investigación, encontré el caso de un señor que tuvo en su momento su fábrica de muebles, pero, después de algunas crisis financieras, dejó de tener taller y se ocupaba de recibir encargos de muebles para oficinas o casas y según el requerimiento los hacía hacer o los compraba de terceros proveedores. Documenté un caso similar de un imprentero que ofrecía servicios editoriales. Licitaba con su empresa unipersonal, hacía él el trabajo de diseño y luego hacía imprimir en una imprenta que no era de su propiedad. No creo que estos ejemplos puedan agotar la opacidad de un agregado de personas que responden ser directivos que no dirigen y quizás están más cerca de otros trabajadores por cuenta propia con menos ínfulas para describir su trabajo. En todo caso, lo apuntado sirve para mostrar la particularidad de los directivos empleados que conforman la clase ejecutiva.

2016; Molina, 2019; Barriga, 2016; Calla Cárdenas, 2023) sugiere que estos cargos suelen caer en miembros de las mismas redes de capital social en las que también están las propietarias. Pero, ¿es esa respuesta suficiente desde un punto de vista estructural?

En la sección anterior, se prestó atención a la diferencia que hacía ser empleador en una empresa grande o pequeña y se argumentó que la diferencia que saltaba a la luz de la evidencia disponible se daba en el umbral de 10 empleados. Esa diferencia permite ver también los cambios en escolaridad e ingreso dentro de la clase ejecutiva. En primer lugar, los ejecutivos se concentran en 81,4% en empresas con 11 o más empleados. Menos del 20% de los ejecutivos declaran ser parte de empresas con 10 o menos trabajadores. Lo anterior parecería ser evidente por las mismas razones aludidas en la sección previa: con una cantidad menor de trabajadores, la división del trabajo y su control parecen materialmente más sencillos. Que los directivos en general aparecen en empresas de mayor tamaño habla justamente de las necesidades de la organización.

Cuadro 12. Directivos de la administración pública y privada según tamaño de la empresa en que trabajan, ingreso promedio y años de estudio

	Tamaño de la empresa en la que trabaja				
	De 2 a 4 trabajadores	De 5 a 10 trabajadores	De 11 a 49 trabajadores	Más de 50 trabajadores	
Directivos de la administración pública y privada	9,1	9,4	19,5	61,9	100,0
Ingreso promedio en la ocupación principal	3.333,88	4.138,90	5.866,18	8.603,88	
Años de estudio (promedio)	13,16	15,96	15,69	16,88	

Fuente: elaboración propia con base en la ENH 2019.

Los promedio de los ingresos de los miembros de la clase ejecutiva suben en la medida que se aumenta el tamaño de la empresa. En las empresas más pequeñas, ganan 3.333,88 Bs. en promedio, mientras que en las empresas con más de 50 trabajadores ese promedio sube hasta 8.603,88 Bs. Sube también en el mismo eje, los años de educación, aunque de manera

más matizada, teniendo 13,16 años de educación en las empresas de 2 a 4 trabajadores y llegando a 16,88 años de estudio en las empresas grandes.

3. PROPORCIÓN DE LAS CLASES QUE CONTROLAN FUERZA DE TRABAJO

Sobre el total de personas que pertenecen a un grupo ocupacional y que responden a la pregunta sobre situación de empleo, que es, en términos gruesos la población económicamente activa, la clase ejecutiva concentra al 1,22% del total. Por su parte, la burguesía, los empleadores con 11 o más trabajadores son solamente el 0,15% del total, un número pequeño que contrasta con la pequeña burguesía empresaria, que es el 7,25% de toda la población económicamente activa.

Si se retoma el conjunto de la ENH en cuanto al tamaño de las empresas en las que la gente está ocupada, se puede poner en perspectiva la importancia de los porcentajes en el párrafo anterior. Si bien los capitalistas son el 0,15%, 14% de la población trabaja en empresas de 11 o más trabajadores. Si bien esta proporción es divergente de la de otros países en los que hay desarrollo industrial, el 14% que trabaja en empresas grandes no es menor en vistas del conjunto de los datos. Un 53% en cambio trabaja en empresas de menos de 11 trabajadores, que es donde se concentra el grueso de la población. Lo anterior deja un 28,2% que trabajan de manera autónoma. La clase capitalista, en ese sentido, no es completamente predominante en su control sobre la fuerza de trabajo en general, al menos no directamente. Pero al mismo tiempo su poder de control sobre una fracción de los trabajadores no es menor, considerando su propio tamaño. A la vez, la pequeña burguesía es mucho más numerosa y también controla una proporción más importante de la fuerza de trabajo. No obstante, esta última sigue siendo, aun con los recortes analíticos que se han hecho hasta aquí, bastante heterogénea e incluye trabajo familiar así como remunerado en proporciones que la ENH 2019 no deja establecer. A la vez, la pequeña burguesía incluye a la pequeña burguesía cultural (ver capítulo siguiente), que tiene unos rasgos singulares que hay que procurar tener presente.

Cuadro 13. Porcentaje de la población económicamente activa según tamaño del establecimiento en el que trabaja

Tamaño de la empresa	Porcentaje de la población económicamente activa
Trabaja solo	28,2
De 2 a 4 trabajadores	42,5
De 5 a 10 trabajadores	10,5
De 11 a 49 trabajadores	4,4
Más de 50 trabajadores	14,4
Total	100

Fuente: elaboración propia con base en la ENH 2019.

4. SUMARIO

Son tres las clases sociales las que se han descrito hasta aquí. La burguesía, esa pequeña fracción que controla mayor cantidad de fuerza de trabajo en emprendimientos más estables. Los datos que se han visto muestran cómo, además de ejercer ese control estratégico de la fuerza de trabajo que va a suponer el control de capitales suficientes para emplear esa mano de obra, se arman de otros bienes relevantes: sus ingresos son superiores al resto y, de hecho, mucho más altos que del conjunto de las otras clases que iremos desagregando en los siguientes capítulos. En términos educativos, también los promedios generales muestran alta educación. Ésta es sin duda la clase que viene a la mente cuando se habla de los capitalistas y que se considerará parte vital de las élites económicas.

Es conveniente recordar que la aproximación que se realiza en este trabajo se opera desde una fuente muy específica y que, entra en diálogo con una literatura boliviana conocida y diversa. Es de notar que sea por el trabajo de Molina, Orellana, Barriga u otros, las élites económicas siempre son más amplias que la misma burguesía; por eso se muestra las vinculaciones con otros actores que son parte no solo del grupo ocupacional de “directivos y ejecutivos” sino también de muchos que son del grupo de “profesionales, intelectuales...”. A sabiendas de que la tarea no es fácil, aproximarse a estas élites económicas con el antecedente de

que en términos estructurales son de distintas clases podría renovar el abordaje de los estudios sobre estos actores privilegiados.

La pequeña burguesía empresaria es una clase que no se había distinguido antes en ninguna de las estructuras de clase. Se compone, resumimos, a partir del control de la fuerza de trabajo, pero dentro de márgenes de ingresos menores y teniendo como antecedente menos años de educación. Su relevancia es mayor, porque en este tipo de emprendimientos queda ocupada la parte más gruesa de la población económicamente activa. Son emprendimientos que en poca medida formalizan su relación con el Estado y cuyos rasgos exteriores muestran menor capacidad de acumulación capitalista.

La identificación como clase de la pequeña burguesía empresaria sirve para distinguir en un plano general lo que en los estudios cualitativos muchas veces ha venido a quedar confundido: esto es, la existencia de clases en lo que se llama “economía popular” o “capitalismo popular”. La pequeña burguesía empresaria es una de estas clases y se encuentra en posición de relativo privilegio porque muestra la existencia de un capital que se pone a trabajar, que absorbe mano de obra y que reporta ingresos para los que llevan adelante la empresa. Pero frente a la desmesurada percepción de que toda la clase sería pujante, los datos presentados muestran más bien mayor discreción sobre sus rasgos generales.

Finalmente se tiene a la clase ejecutiva, compuesta por esta posición de dependencia respecto de unos dueños y al mismo tiempo con control sobre los trabajadores o las operaciones de la empresa. En el concierto general, son un segmento pequeño, apenas algo mayor al 1% y dentro del cual hay que considerar a las posiciones tanto privadas como públicas de jerarcas. Sus promedios generales muestran ingresos privilegiados del mismo modo que muestran años de estudios igualmente muy nutridos.

Posiblemente está más que justificado que en un escenario etnográfico éstos sean tratados junto a la misma burguesía. Se podría deducir que los espacios de socialización, ocio y reproducción son cercanos cuando no directamente los mismos. Pero cabría preguntarse si en esos mismos espacios las diferencias estructurales de clase no se convierten en diferencias prácticas o cómo las diferencias prácticas se disuelven.

IV. LA POSESIÓN DE CREDENCIALES EDUCATIVAS

Tu educación es una porquería
Yo con esas notas, ni siquiera trataría
Dedícate a ladrón, a vago o esclavo
Y nunca trates de entender
Por qué, por qué los ricos
Tienen derecho a pasarlo tan bien
Los Prisioneros, 1986

1. EL CONTROL DE CREDENCIALES EDUCATIVAS

En esta sección, se argumenta y muestra evidencia de cómo las credenciales educativas, que son indiciarias de conocimientos adquiridos, resultan un recurso distintivo en el mercado de trabajo y que de hecho permiten trazar una separación analítica entre clases sociales, siendo de hecho uno de los factores constituyentes para dos clases sociales en el esquema que aquí se desarrolla. En *Mercados y bárbaros*, Juan Pablo Pérez Sáinz menciona en un pie de página que se puede considerar que los mercados básicos incluyen los laborales, los de capitales, los de tierra “y, probablemente, del conocimiento” (Pérez Sainz, 2014: 17, n. 7). El propósito de este capítulo es fundamentar la fuerza que tienen el conocimiento y las credenciales educativas para incidir en la estructura de clase.

Lo dicho podría no sorprender en un medio como el boliviano en el que se conoce y ha trabajado la perspectiva de Pierre Bourdieu y sus aportes sobre lo que es el capital cultural. Una revisión de la bibliografía disponible en realidad nos lleva a concluir que si bien el capital cultural es uno de los tropos comunes de las ciencias sociales locales, en realidad no hay tanta indagación al respecto, sino más bien existen las mencio-

nes al capital cultural como parapeto suficiente para decir: “la educación es importante”. Hay casos, inclusive, en los que la mención al capital cultural ni siquiera hacen referencia consistente a la relación entre capital cultural y educación y se decantan por el problema de los consumos.

Lo anterior se relaciona con la divulgación de la que podría ser una de las tesis centrales de *La distinción*, en la que Bourdieu pone mucho esfuerzo en mostrar de una manera ostensible que en Francia el estilo de vida y el sentido del gusto están fuertemente asociados a la pertenencia a distintas clases sociales (Bourdieu, 1998). De *La distinción*, se concluye que las probabilidades de gustar de ciertos pintores, músicos, tipos de foto, etc., tienen una función de enclasmiento –es decir, de incorporar a alguien en una clase– en la que compartirá principios de visión y división con la gente de la misma categoría y quedará separado de los otros con quienes no comulga en gusto. De allí que la vulgata bourdiana asocie el gusto a cosas entendidas como sofisticadas con la clase alta y cosas reputadamente vulgares con las clases trabajadoras.

El trabajo de Guzmán Prudencio y Escalante Pacheco (2020) que se comentó en el capítulo I es muestra de la recepción vulgata de Bourdieu. El intento de definir la dimensión cultural de las clases sociales a partir de si se consume *sushi* o comida nacional, si se escucha rock o cumbia o si se va o no al teatro es la reducción del capital cultural a las señales exteriores del consumo y la destrucción del contexto al que dicho consumo pertenece y en el que efectivamente comunica algo (cf. Douglas e Isherwood, 1990). En Bolivia, se comentó, al menos un par de veces, que la doble debilidad del Estado y de las sucesivas élites económicas ocasionaron la falta de una cultura legítima de larga duración (Arnold y Spedding, 2009). Los vertiginosos ascensos y descensos de las élites económicas han hecho que los consumos de formas de arte o de industria de entretenimiento hayan llegado y se hayan ido en periodos relativamente cortos, así como un conjunto de gustos que atraviesan el espacio social boliviano como la cumbia, que se baila en bares de baja estofa, pero también en discotecas de élite. De ahí que en general la distribución del gusto en Bolivia resulte más abigarrada que separada de manera sistemática en casi todos los aspectos.

Pero el capital cultural tiene en el consumo solo una manifestación exterior. De hecho, otros trabajos de Bourdieu (*Homo academicus*, 2008, o *La nobleza de Estado*, 2013) ocupan mucho más tiempo en dos aspectos

centrales para este trabajo. Por un lado, lo que logra la institución escolar es justamente la incorporación, el meter en el cuerpo del actor social unos principios de visión y división, es decir, una manera de mirar y organizar el mundo a partir de ciertas categorías (Bourdieu, 2013: capítulos 1 y 2) que resultan tan imposibles de disociar de ellos que son los fundamentos de su apuesta y de su lucha dentro de campos específicos (Bourdieu, 2008: capítulo 5). Lo anterior no deja de estar enlazado con la incorporación y el dominio de conocimientos, técnicas y artes.

Por otro lado, y apartándonos de aquello que las instituciones escolares inculcan en los actores sociales, está aquello que las instituciones escolares otorgan como señal de conformidad con el paso de los actores por la institución: títulos. Aunque no faltarán quienes pongan en duda la eficiencia y eficacia del sistema escolar y las instituciones educativas, éstas tienen la capacidad de otorgar credenciales que se hacen necesarias para el ejercicio legal de ciertos trabajos como ingenieros, abogados, arquitectos, médicos, auditores. Y dentro del Estado, el acceso a ciertos cargos exige el cumplimiento de cierto nivel de calificaciones, como ocurre en las categorías que están por debajo de los cargos jerárquicos y que precisamente son los “profesionales” del nivel I al IV. Los títulos académicos son cuarteles de nobleza cultural que acreditan al poseedor como alguien a quien la institución reconoce un conocimiento y unos ámbitos de aplicación del mismo.

Dentro de las investigaciones realizadas en Bolivia, el capital cultural ha sido contemplado desde perspectivas etnográficas. Pablo Barriga (2016: 46, 47) ha mostrado cómo la selección de colegios privados en Sucre es parte de una estrategia de reproducción de posiciones de la élite local. Esta selección de colegios, además, cumple la función de relacionar a los vástagos de estas familias con redes de contactos que facilitan el acceso a puestos de trabajo en el Estado o en redes de negocios. Lo anterior también lo verificamos en los relatos de vida de hijos y nietos de ferroviarios en *Los nietos del proletariado urbano*, en casos en que las familias eligen que sus hijos no se eduquen junto a hijos de trabajadores manuales sino en colegios que les den algún prestigio (Paz Gonzales y Ramírez, 2020). Mostramos también entonces que los títulos conseguidos tienen un valor transformativo para quienes los adquieren, más aún proviniendo de un medio en el que hasta hace no mucho no eran comunes las certificaciones educativas: no se es la misma persona antes

y después de una titulación porque se cumple la ambición de ser tratado como licenciado, doctor o ingeniero. En definitiva, los títulos son valorados y perseguidos por los actores.

Una de las características de los dos estudios citados es que su centro de análisis es la función que tiene para los actores el paso por las instituciones escolares. Se trata sobre qué hacen actores específicos, sea la élite de Sucre o los ferroviarios de La Paz, para educarse, cuánto les cuesta y qué retribuciones les merece el esfuerzo, sea en términos de reproducción de la posición o de las aspiraciones de movilidad social. En ninguna de las investigaciones mencionadas se recrea el efecto global de las titulaciones en el mercado de trabajo. No es algo que se habían propuesto ninguno de los estudios, pero queda claro que con sus estrategias metodológicas tampoco hubieran podido hacerlo y eso se pierde de vista.

Sin duda, la evidencia mostrada en trabajos etnográficos es válida para la comprensión de los casos que son estudiados y arrojan luz sobre la dinámica en la que están inmersos ciertos actores. Pero este detalle puede pasar por alto que ciertas distinciones que iluminan sobre detalles pueden no resultar tan relevantes cuando son tomadas de manera global. Un abogado graduado en una universidad privada que por sus contactos sociales trabaja en una firma que defiende los intereses de una empresa minera puede ser, en el detalle, muy diferente de un abogado salido de universidad pública que con préstamos pudo poner una oficina en la que hace memoriales en una zona popular. Son diferentes, no cabe duda. Pero cuando se los observa desde la generalidad del mercado de trabajo en el que la gran mayoría de la población no llegó a estudios universitarios, ambos abogados ya no son tan distintos, porque son más distintos como abogados del resto de la población⁵.

5 Lo anterior puede ser contraintuitivo porque en nuestros propios mundos de trabajo entendemos con destreza que los miembros de nuestros propios gremios ocupan posiciones jerárquicas entre sí. Dentro de la universidad, hay los profesores mejor ubicados –profesores titulares que además acceden a cargos de dirección en institutos o de carrera– y los peor ubicados, los profesores interinos que deben concursar cada semestre. Dentro del campo académico como microcosmos, esas diferencias son sustantivas. En el gran concierto de toda la población económicamente activa, lo son menos, porque se trata de una minoría calificada con títulos que les permite –a algunos más y a otros menos– acceder a unos trabajos que no son accesibles para el resto.

En el cuadro 14, se cruza la información entre los grupos ocupacionales que se encuentran en la ENH 2019 y los años de educación así como el ingreso medio en cada uno de éstos. El promedio más alto de años de educación se encuentra en la categoría de “profesionales, científicos e intelectuales”. Podría parecer tautológico, en cuanto resulta un requisito práctico estar titulado para poder ejercer en las ocupaciones de la categoría; de hecho, los titulados en la categoría alcanza la mayor proporción entre los grupos ocupacionales: 98,6% de los ocupados como “Profesionales...” tienen educación superior. Es significativo también que los “Profesionales...” sea la segunda categoría con ingreso promedio más alto, con 2.980 Bs. detrás de la categoría de “Directivos de la administración pública y empresas”, que concentra puestos jerárquicos públicos y privados. Este último grupo ocupacional alcanza el segundo promedio más alto de años de estudio con 15,45, y es seguido por los grupos de “Técnicos de nivel medio” con 14,36 –entre quienes los estudios superiores concentran al 73,8%– y “Empleados de oficina” con 14,39 años de estudio. Entre los “Empleados de oficina” y el siguiente grupo ocupacional, “Operadores...”, hay un salto en los años de educación promedio; baja de 14,30 para los “Empleados de oficina” a 10,21 para los “Operadores...” y de ahí los años de educación prosiguen en descenso sostenido para los otros grupos.

Que además los grupos con más años de educación sean los que más ganan en promedio muestra que los años de estudios no son triviales. Aunque parezca pensamiento circular que los profesionales tienen un promedio de años equivalentes a una titulación (los doce de la escuela más los cinco de la carrera), se puede apreciar que los otros grupos no alcanzan ese nivel de años de estudio y están significativamente más lejos. Los “Directivos...” en promedio puntúan alto en este ordenamiento, pero al mismo tiempo tienen una desviación estándar más alta que los “Profesionales...”. Por lo mismo, son un grupo menos compacto en cuanto a sus titulaciones. En primer lugar, aquello deviene de que las direcciones no necesitan de manera imprescindible tener título universitario sino antes bien el reconocimiento y confianza de los dueños de empresa o las autoridades políticas para ponerlos en esas posiciones. Por otro lado, una de las características que se trató en el capítulo anterior separa a todo el grupo de “Directivos...” de los “Profesionales...”,

porque los primeros, además, en sus posiciones, controlan no solo credenciales educativas sino que en su ocupación ejercen control de la fuerza de trabajo y tienen un decir sobre la orientación, sea de la empresa o de la institución pública en la que se encuentran.

Cuadro 14. Grupos ocupacionales según promedios de años de educación e ingreso

Grupo ocupacional	Años de educación		Ingreso medio en ocupación Principal (Bs.)
	Promedio	Desviación estándar	Promedio
Directivos de Adm. pública y empresas	15,45	3,63	4.572
Profesionales, científicos e intelectuales	17,03	1,22	2.980
Técnicos de nivel medio	14,36	3,25	2.342
Operadores de maquinaria e instalaciones	10,21	3,62	2.123
Empleados de oficina	14,39	2,89	2.122
Trabajadores de servicios y comercio	9,62	4,65	2.017
Trabajadores construcción y manufacturas	9,64	4,07	1.622
Trabajadores de agricultura, pecuaria, pesca	5,89	4,18	1.571
Trabajadores no calificados	7,73	4,22	1.184

Fuente: elaboración propia con base en la ENH 2019. Los datos están ordenados de mayor a menor según la columna de ingreso.

Mientras la separación de los “Profesionales...” del resto de categorías parece clara por sus años de educación y su promedio de ingreso, otras distinciones merecen mayor atención. Los “Técnicos de nivel medio” se sitúan en promedio de años de educación cerca de los “Empleados de oficina”, pero en promedio ganan algo más, aunque las diferencias son, en este caso, de manera palpable, más tenues. Dentro del grupo de los “Técnicos de nivel medio”, la desagregación de ocupaciones incluye cinco subgrupos:

- 31 Técnicos de nivel medio de las ciencias puras, naturales, geológicas, arquitectura e ingeniería
- 32 Técnicos de nivel medio en medicina y salud
- 33 Técnicos en operaciones financieras y administrativas
- 34 Técnicos de servicios jurídicos, sociales, culturales y afines
- 35 Técnicos de la tecnología de la información y las comunicaciones (INE, 2010: 19).

Los “Empleados de oficina”, por su parte, se subdividen en los siguientes subgrupos:

- 41 Empleados de oficina tipo administrativo
- 42 Empleados de trato directo con el público
- 43 Empleados de contabilidad y registro de materiales
- 44 Otro personal de apoyo administrativo (INE, 2010: 19).

De acuerdo con la clasificación que hace la OIT, que es empleada por el INE, hay una diferencia de habilidad o destreza entre ambos grupos. Según la OIT, el grupo de “Técnicos...” involucra la “ejecución de tareas técnicas y prácticas complejas que requieren un cuerpo extensivo de conocimiento práctico, factual y procedimental”. Mientras tanto, el nivel de destreza del grupo de “Empleados de oficina” involucra el desarrollo de tareas como “manipulación, ordenamiento y almacenamiento de información (...) el conocimiento y habilidades requeridas para el ejercicio competente son generalmente obtenidas con el cumplimiento del segundo nivel de la educación secundaria” (ILO, 2012: 12-13, traducción propia). Es decir, la misma separación

entre los grupos está mediada por una diferencia de criterio sobre el conocimiento que cada una de éstas requiere.

Sin embargo, cuando se observan los datos de años de estudio promedio de los subgrupos que pertenecen a las categorías ocupacionales de “Técnicos...” y “Empleados de oficina”, hay mucha semejanza tanto en los años de educación que tienen como en los ingresos promedio que reciben. Aun cuando la OIT haya creado sus categorías para diferenciar ambos trabajos por la diferencia de calificación que se supone que tienen, los datos que arroja la ENH no verifican esa diferencia.

Una de las discrepancias que se encuentran entre el documento de clasificación del INE (INE, 2010) y la clasificación de la OIT (a través de su instrumento International Standard Classifications of Occupations del año 2012, ver International Labour Office 2012) es que mientras el INE emplea la denominación “Técnicos de nivel medio”, el nombre de la categoría en inglés es “Technicians and associate professionals” (Técnicos y profesionales asociados). La inclusión de “medio” en la categoría boliviana parece, por tanto, una inclusión para la adaptación al medio local que reduce el perfil de alto nivel de destreza que pretende tener la clasificación de la OIT. En consecuencia, la pretendida diferencia de destrezas técnicas no se captura en la ENH y los “Técnicos...” aparecen mucho más cerca de los oficinistas, de hecho solapando promedio de años de estudios y los promedios de ingreso.

Quizás en países en donde la industria está desarrollada en una escala mayor, la presencia de técnicos reviste un carácter diferente del que existe en Bolivia y efectivamente estos técnicos en un medio industrial son sustantivamente distintos a los empleados de oficina. Como fuera, no deja de tener interés que entre los “Técnicos...” y los “Empleados de oficina” el promedio de años de educación se sitúe por encima del bachillerato. 73,8% de los “Técnicos...” declaran tener educación superior y 15,7% declaran haber concluido el bachillerato; 68% de los “Empleados de oficina” tienen estudios superiores y 22,3% han concluido la secundaria. Cada grupo bordea el 90% de sujetos con secundaria concluida. El siguiente grupo que más se aproxima a ese nivel de calificaciones son los “Operadores de instalaciones y maquinaria”, entre quienes 15,2% tienen estudios superiores y 38,2% han concluido la secundaria, sumando 53,4%. Los “Trabajadores del servicio y el comercio” tienen 22% de sus integrantes

que tienen algún estudio superior; pero menos de ellos, en comparación con la anterior categoría, han concluido el bachillerato: 26,9%.

Cuadro 15. Subgrupos principales de los grupos ocupacionales Técnicos de nivel medio y Empleados de oficina y promedio de años de escolaridad y promedio de ingreso en ocupación principal

	Años de estudio	Ingreso laboral Ocupación principal (Bs./mes)
Subgrupo principal	Promedio	Promedio
Técnicos de nivel medio de las ciencias puras, naturales, geológicas, arquitectura e ingeniería	14,62	5.090,12
Técnicos de nivel medio en medicina y salud	13,44	3.564,54
Técnicos en operaciones financieras y administrativas	15,33	4.152,75
Técnicos de servicios jurídicos, sociales, culturales y afines	13,49	3.010,35
Técnicos de la tecnología de la información y las comunicaciones	13,83	2.986,32
Empleados de oficina tipo administrativo	14,43	3.220,12
Empleados de trato directo con el público	14,37	3.345,20
Empleados de contabilidad y registro de materiales	14,03	4.246,15
Otro personal de apoyo administrativo	15,05	3.505,27

Fuente: elaboración propia con base en la ENH 2019.

El efecto de la conclusión del bachillerato puede apreciarse aún cuando la clasificación del INE se desvíe de la clasificación de la OIT. Para los “Técnicos...” y “Empleados de oficina”, la diferencia de años de educación es suficiente para situarse de manera distintiva entre los grupos ocupacionales, pero además conformando una de las líneas demarcatorias que separan clases sociales, mostrando que el grado de bachillerato puede propender a una ubicación propia en la estructura de clases. La licenciatu-
tura, de colofón, resulta más determinante aún en separar a unos actores que controlan una certificación más valiosa de quienes no la tienen.

2. DOS CLASES SOCIALES: TRABAJADORES EXPERTOS Y PEQUEÑA BURGUESÍA CULTURAL

Alvin Gouldner, en su trabajo *El futuro de los intelectuales y el ascenso de la nueva clase*, argumenta que los profesionales, sean de ciencias humanas como de disciplinas técnicas, han ido haciéndose más singulares en el concierto de las clases sociales. La reorganización de los sistemas de enseñanza pública desde inicios del siglo XIX ha arrojado por resultado el aumento sostenido de profesionales y técnicos. Hacia finales del siglo XX, estos trabajadores capacitados alcanzaron no sólo un número importante sino además una preponderancia en la esfera económica que ya no se podía soslayar: son necesarios tanto para el desarrollo de tareas especializadas dentro del Estado como en empresas privadas. Si Weber y Marx no habían concedido tanta atención al agregado de estos actores es porque por entonces no habían alcanzado masa crítica, pero hoy son ineludibles (Gouldner, 1980: 31).

Los intelectuales y la *intelligentsia* técnica conforman, según este argumento, una burguesía cultural cuyo “capital no es su dinero, sino su dominio de culturas valiosas” (1980: 39). Aquí, “culturas” hace referencia a entramados simbólicos y códigos propios de la especialización en un área. La cultura de un ingeniero petrolero no sería una alteridad cultural respecto de su cultura de origen, pero sí una familiaridad compartida por un grupo reducido que es el que conoce sobre capas geológicas y freáticas, estructuras e isómeros de hidrocarburos, máquinas perforadoras, etc. En ese sentido, una cultura es coincidente con un código, que por su especialización y precisión, sería elaborado. Pero esto no funcionaría solo como un atributo secundario o accesorio. Gouldner indica que

...el grado de crecimiento del capital cultural desde entonces exige una nueva teoría general del capital, una economía política de la cultura y una teoría de una Nueva Clase con una cultura privilegiada, teoría en la cual la propiedad privada de capital dinerario sea considerada como sólo un caso especial de “capitalismo” (1980: 47).

Gouldner habla de la “nueva clase” como un solo conjunto y a ello hay que oponer que las características del mercado de trabajo, aunadas a las

consideraciones sobre las certificaciones escolares nos dan dos clases distintivas. Por un lado, están aquellos a quienes podemos llamar *trabajadores expertos* que han establecido una relación con un empleador. No se trata solo de trabajadores calificados como los que es posible encontrar entre los trabajadores de manufactura o de construcción, sino de expertos en el sentido de haber recibido entrenamiento o adiestramiento para manejar una cultura profesional específica que es demandada por quienes llevan empresas o dirigen reparticiones estatales.

Por otro lado, tenemos a los trabajadores cuya calificación les sirve para mantener autonomía y desarrollar actividades económicas de manera independiente o con contratación limitada de fuerza de trabajo adicional, una *pequeña burguesía cultural*. La idea de pequeña burguesía es válida en cuanto nos remite a un control suficiente de un recurso, en este caso, credenciales educativas, que permite el desarrollo de una actividad propia.

En el esquema de 12 clases desarrollado por Wright y comentado en el capítulo I, puede observarse que se considera tanto a una pequeña burguesía como a unos expertos. La diferencia propuesta aquí es que hay expertos que conforman una pequeña burguesía por la posesión de credenciales educativas. Esto supondrá, para un esquema de clases más compacto, juntar la pequeña burguesía cultural con la pequeña burguesía empresarial, que se emparentan por la disponibilidad de uso de algún recurso estratégico en el mercado de trabajo. Por ahora, conviene detenerse en aspectos de la composición de estas clases y en algunas variables que muestran diferencias diacríticas.

Las proporciones de los trabajadores que proporcionalmente tienen más credenciales educativas no se distribuyen de manera homogénea según la situación de empleo como puede apreciarse en el cuadro 16.

Tres de cada cuatro actores que pertenecen a los “Profesionales...” y “Técnicos...” declaran estar empleados por un tercero; esa proporción aumenta a más de 90 de cada 100 para los empleados de oficina. Estas proporciones son altas si consideramos que entre la mayor parte de los trabajadores de manufacturas, comercio, construcción y operadores de maquinarias hay un descenso significativo en la categoría empleados y un ascenso en la categoría de cuenta propia.

Cuadro 16. Grupos ocupacionales calificados según situación de empleo

	Empleado	Empleador que recibe salario	Trabajador por cuenta propia	Empleador sin salario	Cooperativista	Trabajador familiar sin remuneración	Aprendiz sin remuneración	Empleada del hogar	Total
Profesionales científicos e intelectuales	78,73	0,90	18,63	1,14	0,00	0,48	0,12	0,00	100
Técnicos de nivel medio	76,28	0,27	16,58	3,39	0,09	2,84	0,55	0,00	100
Empleados de oficina	93,4	0	2,7	0,9	0	2,2	0,7	0	100

Fuente: elaboración propia con base en la ENH 2019. Porcentaje en fila.

La naturaleza de las tareas de un “Empleado de oficina” limita sus posibilidades de desarrollar tareas por cuenta propia porque, en fin, un secretario se define en relación a su jefe. Esto viene de la definición misma de las categorías con las que se reúne la información de la ENH y, si bien se presenta por defecto, sirve para indicar que las posibilidades de jugar en el mercado de trabajo entre posiciones de empleado y posiciones autónomas, son más limitadas en el caso de los empleados de oficina. Si bien tanto los ingresos como la cobertura de seguridad social son atractivos de las posiciones de empleado y ahí es donde se concentran las tres categorías ocupacionales que aquí se presentan, los “Empleados de oficina” tienen muy limitadas posibilidades de trabajar como tales de manera independiente. Esto dice algo sobre la autonomía que puede tener la certificación académica que tienen, que los conduce de manera casi ineludible a trabajar para empleadores. Se puede plantear como posibilidad que los profesionales o técnicos que dejan de estar empleados podrían arriesgar el ejercicio libre de la profesión, pero deja flotando una pregunta que puede merecer más atención a futuro y es cuáles son las trayectorias reales de actores por el mercado de trabajo.

La categoría de cuenta propia es relevante en el análisis de los dos grupos con certificaciones académicas. Es la segunda categoría en la que hay mayor acumulación. Como puede verse en el cuadro 16, 18,63% de los profesionales se manejan por cuenta propia, 16,58% de los técnicos de nivel medio y solo 2,7% de los empleados de oficina. Conviene sacar el detalle de cómo se distribuyen los trabajadores con credenciales académicas para hacer una disección detallada.

Cuadro 17. Grupos ocupacionales calificados según las categorías de empleadores

Número de empleados	Empleador que recibe salario		Trabajador/a por cuenta propia			Empleador que no recibe salario	
	De 2 a 4 empleados	5 o más empleados	Solo 1 trabajador	De 2 a 4 empleados	5 o más empleados	De 2 a 4 empleados	5 o más empleados
Profesionales científicos e intelectuales	0,60	0,30	17,01	1,62	0,00	1,14	0,00
Técnicos de nivel medio	0,18	0,09	13,83	2,56	0,18	2,29	1,10
Empleados de oficina	0,0	0,0	2,38	0,36	0	0,73	0,18

Fuente: elaboración propia a partir de la ENH 2019. Porcentajes en fila desagregados para categorías seleccionadas de el cuadro previo.

Si bien la segunda acumulación se da en la categoría de trabajadores por cuenta propia, las clasificaciones de la ENH merecen más examen por las cosas que pueden esconder sus formas de catalogación. En el cuadro 17, se verifica que los trabajadores individuales son los más significativos después de los empleados (17,01% de los “Profesionales...” y 13,83% de los “Técnicos...”). En esta categoría, se supone que se encontraría a médicos o psicólogos que manejan sus consultorios de manera autónoma, igual que abogados o arquitectos que tienen sus estudios. Sin embargo, un análisis pormenorizado del sector todavía es un pendiente de estos estudios sobre trabajo, especialmente en lo que toca a técnicos medios de quienes no hay indagaciones.

El cuadro 17 además muestra diferencias dentro del grupo ocupacional según la cantidad de gente que llega a contratar. Aquellos que contratan más de 5 empleados en realidad serían menos profesionales liberales o pequeña burguesía y, dado que hay un control de la fuerza de trabajo de aquellos que son sus empleados, podrían en realidad ser vistos como parte de capitalistas que ofrecen un servicio a un nivel ya de empresa capitalista, por lo que aquí no son considerados dentro de la pequeña burguesía cultural (ver capítulo anterior). En cambio, quienes contratan personal, hasta 4 empleados, todavía pueden ser considerados parte de la pequeña burguesía, ya que deben controlar personalmente la fuerza de trabajo por la que pagan. Un total de 3,36% de los “Profesionales...” y 5,03% de los “Técnicos...” tienen hasta 4 empleados.

Ambos porcentajes pueden ser agregados a los trabajadores individuales por cuenta propia en virtud de que las características generales son las de pequeña burguesía, por la relevancia del control de credenciales académicas para el ejercicio de un trabajo especializado y la limitada capacidad de contratación de fuerza de trabajo de apoyo.

Cuadro 18. Grupo ocupacional y beneficios sociales para actores que responden ser empleados

	¿En su actual ocupación Ud. recibe vacaciones?		¿En su actual ocupación Ud. recibe seguro de salud?		¿Actualmente está usted aportando a la AFP?	
	Sí	No	Sí	No	Sí	No
Grupo Ocupacional	Porcentaje	Porcentaje	Porcentaje	Porcentaje	Porcentaje	Porcentaje
Directivos Adm. pública y empresas	72,90%	27,10%	75,20%	24,80%	92,90%	7,10%
Profesionales científicos e intelectuales	76,10%	23,90%	78,70%	21,30%	92,60%	7,40%
Técnicos de nivel medio	52,70%	47,30%	55,30%	44,70%	89,50%	10,50%
Empleados de oficina	52,80%	47,20%	54,10%	45,90%	94,60%	5,40%
Trabajadores de servicio y vendedores	26,40%	73,60%	18,70%	81,30%	63,70%	36,30%
Trabajadores en agricultura, pecuaria, pesca y otros	4,40%	95,60%	0,00%	100,00%	11,00%	89,00%
Trabajadores de la construcción, Ind. manufacturera y otros	11,60%	88,40%	11,40%	88,60%	62,50%	37,50%
Operadores de instalaciones y maquinarias	42,20%	57,80%	45,30%	54,70%	80,40%	19,60%
Trabajadores no calificados	27,90%	72,10%	21,80%	78,20%	89,90%	10,10%
Sin especificar	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%

Fuente: elaboración propia con base en la ENH 2019.

Dentro de las tres categorías ocupacionales para las cuales se ha singularizado su posesión de títulos académicos y que además responden que son empleados de un tercero, los “Profesionales...” muestran un conjunto de rasgos de mejor acceso a beneficios que vale resaltar. El cuadro 18 muestra las respuestas de trabajadores empleados a tres preguntas que se retoman aquí: si reciben vacaciones, seguro de salud y si aportan a las Administradoras de Fondos de Pensiones.

Sobre esta tabla, hay dos perfiles que es pertinente destacar para hablar de las clases con capital cultural. Por un lado, los “Profesionales...” que son empleados presentan los números más altos en el acceso a vacaciones, seguro de salud y aporte a AFP, sensiblemente por encima del resto de las categorías ocupacionales que también son empleadas (salvo por el dato de aporte a AFP contra “Directivos...” que presentan un número más alto por décimas). Es decir, ya sabiendo que los “Profesionales...” se acumulan mayormente como empleados, son también los que en mayores proporciones reciben beneficios laborales. En términos de mercado de trabajo, esto supone que hay un reconocimiento en el mercado de que, en general, los profesionales cotizan caro sus servicios o lo hacen en los sectores más establecidos de la economía, allí donde los empleadores deben cumplir con la normativa.

El segundo perfil que se destaca de esta tabla es el que presentan los grupos de “Técnicos...” y “Empleados de oficina” que son notoriamente más bajos que los “Profesionales...”, pero aún siguen siendo notablemente mejores que de los otros trabajadores. Ocupan una posición intermedia entre los “Profesionales...” y el resto –olvidando por ahora a los directivos– pero siguen debiendo su singularidad a su grado educativo.

Uno de los aspectos de la agregación en clases sociales de un conjunto diverso de actores debe lidiar con el hecho de que es inevitable una reducción de complejidad de la realidad social. Una consideración demasiado puntillosa de muchas situaciones particulares conllevaría a un esquema de clases quizás demasiado extenso o con demasiadas subdivisiones para que resulte útil a un efecto práctico. Resulta claro que los “Profesionales...”, ya sean como trabajadores expertos o como pequeña burguesía cultural, se encuentran, en promedios generales, mejor ubicados que los “Empleados de oficina” y los “Técnicos...”; pero no por ello dejan de compartir, aunque en grados diferentes, capital cultural.

No es nueva la idea de las “fracciones de clase” y no es el interés de este estudio formalizar fracciones o capas de clase. Puede servir la mención de éstas para sugerir que dentro de las clases sociales que producto del análisis aquí se denominan *Trabajadores expertos* y *Pequeña burguesía cultural* no hay armonía ni homogeneidad, pero sí hay un eje organizador que permite distinguir posiciones mucho más establecidas y dominantes en su posesión de capital cultural y de certificaciones académicas

y otras que, en cambio, tienen apenas lo suficiente para diferenciarse en el mercado de trabajo de otros trabajadores. Lo aquí dicho puede resultar familiar para los lectores de Bourdieu que están enterados del efecto de quiasma estructural entre capital económico y capital cultural, pero la demostración empírica de qué grupos ocupacionales, qué situaciones de empleo y qué distancias hay en las brechas de beneficios laborales permite plantear problemas y reflexiones nuevas⁶.

Para la clase de *Pequeña burguesía cultural* (donde se cruzan las categorías ocupacionales que aquí se trabajan con ser cuenta propia), los ingresos sitúan a los “Profesionales...” en el cuarto quintil y a los “Técnicos...” y “Empleados de oficina” (que en realidad es marginal porque hay muy pocos casos en esta celda) en el quintil del medio. Si bien los “Empleados de oficina” caen cabalmente al medio en el cuadro, resulta más relevante prestar atención a los “Profesionales...”, tanto, que son parte de la clase de trabajadores expertos como de la pequeña burguesía cultural. Su posición es tan descollante en términos generales sobre cuán bien se posicionan respecto al ingreso que consiguen en el mercado, así como los beneficios que reciben los que son empleados (ver cuadro 19), que sería al menos perezoso concebirlos como una clase intermedia.

6 En ese sentido, se puede considerar abrir una discusión con lo que espontáneamente se ha venido a llamar clase media. En líneas semejantes a las de Gouldner, autores como Robert Michels o Anthony Giddens habían argumentado que los profesionales y en particular la burocracia se constituyeron en el grueso de la clase media. Félix Patzi (2020: 114 y ss.) ha recuperado esos aportes para hablar de vieja clase media (pequeña burguesía) y nueva clase media (profesionales en puestos burocráticos). En 2021, Sergio Ramírez publicó un artículo en el cual también piensa a los oficinistas en general como parte de la clase media –excluyendo a los cargos jerárquicos–. Si bien tanto Patzi como Ramírez se apoyan en el desarrollo conceptual sobre la relevancia del capital cultural o de unas calificaciones técnicas que permiten acceder a un puesto de escritorio, ambos concurren en la denominación de “clase media”. Sin embargo, como puede verse en el cuadro 19, los *Trabajadores expertos* (que es donde se cruzan las características de los grupos ocupacionales “Profesionales...”, “Técnicos...” y “Empleados de oficina” con ser Empleado) ocupan posiciones que al menos en términos de ingreso se encuentran por encima del promedio; de hecho, esto sitúa al promedio de los “Empleados de oficina” y “Técnicos...” en el cuarto quintil de ingreso y a los profesionales en el quinto quintil, es decir, el de mejor ingreso.

Cuadro 19. Grupo ocupacional e ingresos por ocupación principal según situación de empleo

	Empleado	Cuenta propia
	Ingreso ocupación principal (Bs./mes)	Ingreso ocupación principal (Bs./mes)
Grupo ocupacional	Promedio	Promedio
Directivos Adm. pública y empresas	7.039,93	3.597,54
Profesionales científicos e intelectuales	5.515,94	3.428,76
Operadores de instalaciones y maquinarias	4.185,01	3.316,51
Técnicos de nivel medio	4.155,08	2.616,00
Empleados de oficina	3.570,02	2.968,26
Trabajadores de la construcción, ind. manufacturera y otros	2.999,18	2.609,67
Trabajadores no calificados	2.343,60	1.460,74
Trabajadores de servicio y vendedores	2.290,25	2.430,65
Trabajadores en agricultura, pecuaria, pesca y otros	1.924,38	1.351,41

Fuente: elaboración propia con base en el INE 2019.

Los actores que deben su enclasamiento a certificaciones académicas, principalmente licenciaturas, en líneas generales, están ubicados en la estructura de clase mucho más arriba y de una manera mucho más privilegiada que simplemente en el medio, y, de hecho, sería posible decir que una parte de esta clase es definitivamente privilegiada. Resulta en cambio más difícil decir si es una clase dominante ya que, si bien accede al control de sus propias credenciales académicas, habrá que ver si puede consolidarse en el tiempo y efectivamente hacer valer su posición para reproducir esa posición de manera efectiva.

V. LOS CAMPESINOS Y LA POSESIÓN DE LA TIERRA

La homogeneidad del campesinado es realmente una ilusión urbana,
un error óptico inducido cuando la gente urbana mira hacia abajo
sobre las masas rurales más allá de los portales urbanos
Eric Wolf, 2001

1. LOS CAMPESINOS EN LOS ESQUEMAS DE CLASE

La cuestión de la “clase social” del campesinado nos enfrenta a varios problemas conceptuales y prácticos. En este capítulo, discuto cómo en algunos esquemas de clases sociales se toma a los campesinos como un conjunto con rasgos propios que los convierten en una clase por sí mismos. A la vez, contraste con otros autores los argumentos para tener cuidado con la presunta homogeneidad que esa clase social parecería tener.

Para algunos autores, los campesinos son integrados dentro de categorías más abarcadoras. Wright (1994) no detalla una categoría específica para ellos y, de hecho, el lector debe deducir por sí mismo que los campesinos serían parte de la pequeña burguesía en cuanto son propietarios que pueden eludir emplearse para alguien más. Lo anterior es concordante con algunas observaciones de Marx en sus textos históricos, donde más de una vez campesinos aparecen como pequeñoburgueses. Sin embargo, cuando Marx sitúa a los campesinos como una fuerza que cuida su propiedad (“fanáticos de la propiedad” los llama en el capítulo II de *La lucha de clases en Francia*) estamos seguros de que se refiere a una situación particular en Francia de las décadas posteriores a la revolución y no a la generalidad de trabajadores del agro en el mundo. Las menciones de Marx en textos como *La lucha de clases* o *El 18 brumario* muestran quizás menos interés específico en la conformación

de la clase campesina y más en otras cuestiones, como su rol en la conformación de bloques en contextos de luchas políticas específicas.

Hay otros trabajos del mismo Marx que al menos dan reconocimiento a que no todo campesinado es igual. Maurice Godelier (en Godelier *et al.*, 1972) selecciona cartas y trabajos en los que Marx y Engels discutieron temas del modo de producción asiático: despotismo tributario, trabajo rural, propiedad comunitaria de la tierra. Por la naturaleza de las fuentes, el análisis de Marx es menos sistemático, además de ser tentativo. Luego otros marxistas como Lenin, Chayanov o Wolf han sido más precisos sobre las cuestiones del campesinado. Volveremos sobre ello.

Desde otras coordenadas conceptuales, Portes y Hoffman (2003) incluyen en su esquema un “proletariado informal” que incluye a campesinos. Es decir, según este esquema, la no existencia de contribuciones al sistema de pensiones o la situación irregular frente a los sistemas de impuestos serían hechos suficientemente estructurantes como para meter a una pléyade muy diversa de trabajadores en una sola bolsa. Los criterios de Portes y Hoffman y los de Wright no podrían ser más diferentes. Para los primeros, la situación de campesinos acaba marcada más por criterios de precariedad, por lo menos desde la normativa del Estado, y por su falta de formalización jurídica. Para Wright, como pequeños burgueses, su acceso a recursos que les permite no proletarizarse, en cambio, destaca su ubicación relativamente mejor acomodada.

Los criterios para distinguir clases sociales dentro de un esquema están a debate y no hay razón a priori para dictaminar que campesinos deben o no ser una clase por sí mismos. Pero el contrapunto notable entre el lugar que ocupa el campesinado en el esquema de Portes y de Hoffman y en el de Wright debe llevar a hacer un examen más minucioso de cómo se están tomando ciertas decisiones de clasificación.

Dentro del esquema de clases de John Goldthorpe, los campesinos, o más precisamente los “pequeños propietarios agrícolas”, conforman la clase IVc. La clase IV como conjunto incluye a todos los trabajadores independientes. La especificación de los pequeños propietarios agrícolas en el grupo C de la clase enfatiza la falta de dependencia de empleadores y, en contrapartida, la tenencia de tierra que trabajar, recurso que les permite mantener esa independencia. Wormald y Torche (citado en

Atria, 2004) siguen sobre los pasos propuestos por Goldthorpe y la consideran una clase social dentro de esquemas de clase muy semejantes.

Inch (1987), de un modo diferente al resto de los autores que proponen esquemas generales de clases sociales, propone en su esquema tres clases sociales de campesinos: campesino mediano, pequeño campesino y campesino exógeno informal. Los dos primeros se diferencian entre sí por la cantidad de tierra y capital que controlan. Inch no entra en detalles empíricos, pero sí argumenta que es distinta la situación de un campesino con mayores cantidades de bienes para la producción que la situación de escasez de tierra que padecen otros campesinos. Deduzco que Inch estaba movido por los debates de los años ochenta, en los que se consideraba que la Reforma Agraria había desembocado en surcofundio –cantidades ínfimas de tierra para familias producto de la fragmentación producida por la herencia–.

La tercera clase de trabajadores de la tierra no jornaleros en el esquema de Inch es el “campesino exógeno informal”. Igualmente influenciado por temas de los años ochenta, Inch distingue a los cocaleros del resto por el destino de su producción, la hoja de coca, en lo que él considera son circuitos del narcotráfico (para él, informal es ilegal) destinados a un mercado externo (por eso dice “exógeno”). En el capítulo I, se comentó que parecía arbitrario –y de hecho movido por un prejuicio– separar una clase social por el destino de los productos de su esfuerzo si no se piensa en los mismos márgenes la situación de otros productos que se venden en mercados externos. Sin embargo, hay algo que vale la pena retener del esfuerzo de Inch, y es que, sea por las extensiones de tierra y capital que pueden controlar campesinos o por la situación de mercado de los productos que ofertan en ellos, los campesinos no suelen ser iguales.

Entonces, si se considera que los campesinos pueden tener su propio lugar en un esquema de clase, hay que resolver si es necesario pensar en una o más categorías para su clasificación. En las siguientes páginas, se hará un repaso de los elementos conceptuales que permitan sostener la clasificación más razonable de los actores sociales y que estén de acuerdo con la estructura social, para lo cual otra vez la evidencia estadística será de utilidad.

2. LA HETEROGENEIDAD DE LA CONDICIÓN CAMPESINA

Eric Wolf ha identificado en su artículo “Is the peasantry a class?” (2001) que uno de los problemas para definir el lugar del campesinado en un esquema de clases es que tanto dentro de tradiciones conservadoras como revolucionarias se ha entendido que los campesinos son una unidad homogénea. Según esto, los conservadores vieron en el campesinado un reducto de las bondades del pueblo llano, albacea de las tradiciones. Las teorías revolucionarias, en cambio, fueron muy críticas con el campesinado, en el que identificaron un actor político reaccionario y en apuro a defender su propiedad. En ambos casos, a pesar de las diferencias de lente, se hablaba, dice Wolf, como si el campesinado no tuviera fracturas en su conformación.

Wolf insiste, en cambio, en enfatizar cómo varios autores del marxismo (Luxemburgo o Trotsky) habían reflexionado sobre el hecho de que los campesinados eran muy distintos según el grado de desarrollo productivo en donde estuvieran localizados. Wolf se decanta finalmente por el marco interpretativo de Wallerstein, más reciente, que dentro de la teoría del sistema mundo reconoce periferias, semiperiferias y metrópolis. Wolf dirá, pues, que, en primer lugar, los campesinos no son iguales según se ubiquen en países periféricos o centrales.

Lo anterior puede parecerle al lector algo obvio. Sin embargo, cuando vemos los esquemas de clases sociales propuestos por Wright o por Goldthorpe y los usos que se les han dado, la reserva de Wolf cobra sentido. Los esquemas marxistas y los neoweberianos, de hecho, se aplican muchas veces sin consideraciones de las condiciones locales. El contraste entre los esquemas de clases más generales y el que se construye en este trabajo es justamente que el propuesto aquí está específicamente desarrollado para los rasgos y características bolivianas.

Ahora bien, inclusive si pensamos solamente a nivel de país, es claro también que no todos los trabajadores campesinos son parte de las mismas dinámicas económicas. El mismo Wolf enfatiza que hay que estar muy atentos a lo que serían las diferencias de región a región y de provincia a provincia. En Bolivia, por ejemplo, hay diferencias constituidas históricamente entre las zonas que fueron transformadas en haciendas antiguamente y aquellas otras regiones en las que se mantuvieron como

territorios de comunidad. Se ha sugerido que esa diferencia puede tener su origen en las vocaciones mercantiles de las propiedades agrarias, algunas más atractivas para las producciones mercantiles y otras más circunscritas a producciones de autoconsumo. Igualmente hay diferencias históricas según las formas en que se encararon las transformaciones de la propiedad con el proceso de reforma agraria, habiendo lugares en los que las condiciones de la propiedad de hacienda se habían desgastado mucho más agudamente que en otros lugares en los que se mantuvo más estable hasta 1953 (cf. Soliz, 2022).

Yendo a comparaciones más específicas, se puede ver las grandes diferencias entre los campesinos y la comunidad descritas por Barriga y Sandoval (2021) en Chuquisaca y los cocaleros descritos por Spedding *et al.* en los Yungas de La Paz (2019). La comunidad de Rumimayu de Barriga y Sandoval es una comunidad que está descampesinizándose. Si bien en la comunidad las unidades domésticas se dedican a la producción para autoconsumo de papa y maíz, además se dedican a la extracción de agregados de arena para la construcción. Es decir, en las unidades domésticas en las que hay hombres jóvenes con fuerza para palear arena, hay una combinación de actividades económicas. En la misma comunidad, las unidades domésticas más jóvenes dejan las tareas agrícolas y se inclinan a actividades de taxistas u obreros constructores en la ciudad de Sucre e inclusive como jornaleros en Chile. El contexto es propio de unas condiciones económicas en las que la producción campesina no genera los excedentes que permitan subsistir a las unidades domésticas.

El caso de los cocaleros de Yungas es muy diferente. Lejos de ser una zona en la que los campesinos están empujados a irse a La Paz u otra zona urbana, los Yungas es una zona en la que descendientes de antiguos campesinos vuelven a la zona. El atractivo de los negocios de la hoja de coca es lo suficientemente grande como para atraer a personas que ya se habían ido (Spedding). Hay que resaltar que la evidencia no muestra recampesinización porque quienes regresan no vuelven a trabajar los *wachus* (cultivos de coca), pero quieren comercializar coca aunque tengan restricciones legales para hacerlo. Los que sí cultivan coca, en cambio, se encuentran en posición ventajosa como agricultores

que además pueden comercializar sin problemas. Estos campesinos no están empujados a migrar a la ciudad.

Neri Pereyra, que ha estudiado el caso de los productores de quinua en Salinas de Garci Mendoza (2021), muestra algo comparable. El boom de los precios de la quinua significó una mejora general en los ingresos de los productores que se distingue de la situación general durante buena parte del siglo XX. Antes del boom de los superalimentos, la quinua fue por mucho tiempo un producto con mala situación de mercado. Según Neri, la quinua tenía el estigma de ser comida de indios, además de no poder ser adecuadamente procesada para desgranar y quitar los excipientes que le daban sabor amargo. Por entonces, los productores combinaron tareas de producción con la de transportar y comercializar sal. Cuando se dispara la fama y el precio, la producción consigue buenos precios y ello estimula que haya una expansión de la superficie cultivada.

Las diferencias entre productores pueden notarse inclusive al nivel del municipio. Rubén Sanchez, en su tesis de licenciatura, muestra cómo en el Cañadón Peñas, en Pazña, Oruro, se puede dividir entre una zona alta (Tutuni) y una zona baja (Peñas) que se diferencian. En la zona alta, la propiedad de la tierra es sobre terrenos de menos de dos hectáreas, mientras que en la zona baja proporciones importantes de unidades domésticas tienen más de dos hectáreas. En la zona alta, los rendimientos de la tierra arrojan producciones menores a los promedios departamentales mientras que en la zona baja la avena y la alfalfa están por encima de dichos promedios y poseen en promedio más cabezas de ganado. En esas condiciones, se entiende que la zona alta sea más pobre que la zona baja.

De manera sintética, se puede ver que aquello que se produce y en qué condiciones se lo hace (riego, fertilidad de la tierra, tecnología empleada), además de las condiciones del mercado (demanda y precio del producto) diferencia regiones cercanas y lejanas. Así, dos unidades domésticas campesinas pueden presentar matices muy grandes entre sí en cuanto a su producción y sus condiciones de vida.

Las diferencias posibles entre productores campesinos no acaban allí. María Laura Lagos (1994), Alison Spedding (1994) y Spedding, Huanca y Llanos (2019) han mostrado las dinámicas de estratificación y diferenciación social entre campesinos dentro de las mismas comunidades que han estudiado. Lagos (1994) ha mostrado para Tiraque que las unidades

domésticas campesinas pueden distinguirse entre ellas. Existen aquellas que logran realizar una acumulación que les permite diversificar sus actividades, haciéndose propietarios de vehículos de transporte sin dejar de controlar una producción agrícola que es su fundamento. En la otra mano, están las unidades que, desprovistas de los recursos económicos para autosustentarse, incorporan el trabajo por jornal para abastecerse, pero procurando no abandonar su tierra, recurso fundamental de cualquier proyecto a futuro.

Spedding (1994), en su descripción del trabajo campesino en los Yungas, muestra cómo los campesinos ricos son los que tienen mucha tierra para trabajar frente a los pobres, a quienes precisamente les falta. Semejante a lo que ocurre en el Tiraque de Lagos, jornalear era para los yungueños una señal de disponibilidad para trabajar porque no se tiene suficiente tierra para ocuparse de ella. En *Chulumani flor de clavel*, Spedding, Flores y Aguilar (2013) muestran, nuevamente con semejanza a Tiraque, cómo los campesinos ricos adquieren movilidades y diversifican sus actividades.

Cada comunidad encierra un microcosmos de relaciones entre unidades domésticas en las que la diferenciación económica es una constante. Sea porque se tiene más tierra para cultivar que lleva a la contratación de jornaleros eventuales, sea porque se tienen mejores rendimientos por la tecnología empleada en la producción o un abanico más o menos amplio de situaciones locales, cada campesino sabe lo que lo separa económicamente de sus vecinos. No se trata, no obstante, solamente de un conjunto de diferencias pequeñas o sutiles. Tanto Lagos como Spedding y sus colaboradores así como Neri Pereyra, que distingue entre propietarios grandes, medianos y pequeños, se refieren a diferencias sustantivas dentro de la comunidad campesina.

Por este camino de análisis, sin embargo, la tentación sería proponer que cada región, cada provincia, necesitaría de su propia división en clases campesinas ricas, medias y pobres. Dado que entre regiones igualmente hay diferencias importantes, las divisiones de separación de clases de una región no serían válidas para el resto. Como suele ocurrir cuando la escala de observación es más detallada, las diferencias son más notables. Cabrá pensar, en contrapartida, un nivel más lejano de observación que nos permita replantear las circunstancias y condiciones comunes entre las unidades campesinas.

3. LA ORGANIZACIÓN DE LA UNIDAD DOMÉSTICA CAMPESINA

Entre todas las diferencias entre unidades domésticas campesinas, hay un conjunto de rasgos que son más bien comunes, aun en las grandes brechas que separan cuantitativamente algunas de estas coincidencias estructurales. Una unidad doméstica puede tener una propiedad comparativamente mucho menor a otra en cuanto a la extensión de tierras que tienen para cultivar o para pastar ganado. A pesar de todas las diferencias, la condición campesina, el acceso a la tierra y el trabajo de la misma son los factores comunes de todas las unidades. Hay que tener presente una salvedad: no solo se trata de tener acceso a la tierra, sino además que la unidad doméstica está organizada para trabajar esa tierra. Esto es lo que diferencia a la unidad campesina de la empresa capitalista o la agroindustria, en la que hay una separación entre quien accede a la tierra para su usufructo sin tener que trabajar directamente.

Cuadro 20. Trabajadores en agricultura y otros según situación de empleo. Cuento de la muestra y porcentaje del grupo ocupacional

Grupo ocupacional ocupación principal	Trabajadores en agricultura, pecuaria, pesca y otros	
	N	%
1.Obrero/ Empleado	188	4,80
2.Empleador/a socio que sí recibe salario	0	0,00
3.Trabajador/a por cuenta propia	2.157	55,04
4.Empleador/a o socio/a que no recibe salario	104	2,65
5.Cooperativista de producción	0	0,00
6.Trabajador/a familiar sin remuneración	1.466	37,41
7. Aprendiz o persona en formación sin remuneración	4	0,10
8.Empleada/o del hogar	0	0,00
Total	3.919	100,00

Fuente: elaboración propia a partir de la ENH 2019.

En el cuadro 20, se puede ver que 55,04% de los trabajadores en agricultura, pecuaria y pesca figuran como trabajadores por cuenta propia y el 37,41% lo hacen como trabajadores familiares sin remuneración. Es el grupo ocupacional en el que existe la mayor proporción de trabajadores familiares. Aquello es comprensible en la medida que una unidad doméstica campesina se establece a partir de un matrimonio (legal o de hecho) en el que ambos cónyuges comparten las varias tareas que demanda el trabajo agrícola.

Spedding (1994) comienza su explicación del ciclo vital en Sud Yungas precisamente con los rituales por los cuales un hombre y una mujer conforman un hogar y se apartan, si quieren ser considerados como miembros plenos de una comunidad, de los hogares paternos. De hecho, afirma que “en el contexto de la economía campesina, el cónyuge es un compañero de negocio para toda la vida, y casarse con un flojo, es condenarse a la pobreza perpetua” (1994: 73). Cuando los hijos alcanzan los cinco o seis años, empiezan a colaborar en tareas domésticas, lo que libera a la mujer de algunas responsabilidades para ocuparse de otras, como chontear. Las unidades domésticas cocaleras de Yungas alcanzan su momento de mayor riqueza con hijos e hijas jóvenes que tienen la fuerza física para colaborar en tareas pesadas, antes de formar sus propios hogares. En términos de organización cotidiana de las tareas, Spedding muestra cómo, desde las horas antes del amanecer, alguna mujer de la familia se encarga de cocinar para dar de desayunar a la familia y entregarles su fiambre. Luego del desayuno, hombres y mujeres se dedican a tareas campesinas: las mujeres suelen ocuparse de tareas de cosecha; los hombres, de la construcción de *wachus*.

Según las regiones y los productos que se cultivan, la diferencia de tareas específicas que realizan los esposos y los hijos mayores distintas de las esposas e hijas pueden variar. Pero subsiste el hecho de que hay una división familiar del trabajo. La unidad doméstica se fundamenta en esa división complementaria de actividades.

Si bien el porcentaje del trabajo familiar no remunerado entre los trabajadores agrícolas se comprende en el contexto de división de tareas, se puede matizar los números. Si las familias campesinas dividen el trabajo entre sus miembros, uno podría sentirse tentado a pensar que las proporciones entre trabajadores por cuenta propia y trabajadores

familiares podrían ser más próximas en cantidad. Sin embargo, en ello hay que considerar que el tipo de pregunta que se realiza sobre lo que aquí denomino situación de empleo puede ser menos apropiado para unidades domésticas campesinas.

En primer lugar, si consideramos que la familia campesina es una unidad de trabajo, el ingreso que obtiene el hogar no siempre será interpretado por todos los miembros como ingreso del jefe, sino precisamente como ingreso familiar –aunque sea manejado por el jefe, no sin fricciones con la esposa sobre cómo utilizar los recursos–. Esposas, hijos o esposos que no fungen como jefes de familia podrían ser reacios a considerarse ellos mismos como trabajadores no remunerados, porque entienden que el trabajo es de todos los que habitan bajo un techo. Por lo mismo, se considerarán trabajadores de pleno derecho. Al respecto, se necesitaría más evidencia etnográfica sobre esas formas de concebir el trabajo propio y quizás entender si hay diferencias regionales sobre ello.

En segundo lugar, es posible pensar que la pregunta sobre situación de empleo que usa el INE pasa por alto la complejidad de las tareas campesinas. Volviendo de nuevo a los ejemplos analizados por Spedding (1994), se puede ver que una unidad campesina presta una buena parte de su tiempo al trabajo de su propia tierra –siempre y cuando ésta sea lo suficientemente grande como para absorber todo el trabajo de los miembros de la familia–. Pero incluso así hay otras formas de trabajo que se prestan a otras unidades domésticas que son parte del conjunto de actividades que una familia concibe cumplir. El *ayni* (sistema de reciprocidad), por ejemplo, es un trabajo que se realiza en los terrenos de otra familia, pero que se entiende que es trabajo que se hace para uno mismo. Esto es así porque el receptor del *ayni* deberá devolver ese mismo trabajo en los terrenos de quien se lo dio en primer lugar. Spedding enfatiza que el *ayni* se da entre unidades domésticas, no entre individuos, reforzando el sentido familiar que tiene el trabajo.

Además de hacer *ayni*, las familias pueden tener a miembros que trabajan por jornal para otras unidades domésticas. En 1994, Spedding decía que desde el punto de vista de los actores era una vergüenza jornallear, pero en 2014, en su trabajo con Flores y Aguilar parece sugerir que ya no es estigmatizado. Más allá de las consideraciones simbólicas, el

hecho es que el trabajo por jornal existe como forma de trabajo combinado con el resto de actividades que desarrolla una familia campesina. En ese mundo de formas de trabajo, diferentes analíticamente, podría sospecharse que los actores saben de esas diferencias para los propósitos prácticos que les competen, pero les resultaría más indiferente distinguir para el encuestador si trabajan por cuenta propia la mayor parte del tiempo o si jornalean solo a ratos.

La ENH recaba información sobre una segunda actividad; sin embargo, los resultados que arroja para segundas actividades del grupo ocupacional trabajadores de la agricultura y otros son muy bajos. Eso me lleva a pensar que efectivamente las unidades campesinas no cortan en retazos las diversas actividades que les toca cumplir en cuanto todas contribuyen a una sola causa: su unidad doméstica.

La vinculación de la unidad doméstica con la tierra supone, como se mencionaba al hablar de la heterogeneidad entre los campesinos, la ineludible consideración de la región, el clima, el riego disponible, las estaciones y los productos que es posible cultivar. Según qué se puede producir, las unidades domésticas están sujetas a un ciclo de producción que varía mucho de producto a producto y de región a región. En la siguiente cita de Spedding, se puede apreciar algo de esto:

El mercado tradicional de la coca determina el ciclo básico del precio. (...) El ciclo anual llega al máximo a fines de octubre, una semana antes de Todos Santos. La coca es imprescindible en los velorios de esta fiesta y hay un alza de la demanda en toda la nación. A comienzos del mes de noviembre, el precio decae, y sigue cayendo durante el tiempo de lluvias, cuando la oferta crece, mientras el comercio se paraliza por problemas de transporte y porque el ciclo agrícola está en su época baja (...) Quizás esto explica por qué Todos Santos es muy lujosa en yungas mientras que carnavales es miserable (Spedding, 1994: 109).

Además de los temas del ciclo, la cita también nos permite incorporar consideraciones sobre otros factores que influyen en la demanda (como Todos Santos sobre la coca) u otros factores como el mal estado de las carreteras yungueñas en temporada de lluvias, que provoca dificultades de distribución. Otros productos tendrán sus propios determinantes en el ciclo, pero lo fundamental es entender que ese ciclo existe.

A lo largo del ciclo, también se percibe de la cita, que los momentos del ciclo se asocian a mayor o menor bonanza en la economía. Sobre esto hay que tener en cuenta que, cuando el encuestador llega a levantar la información, no sabe en qué momento del ciclo de producción está una unidad doméstica. Entonces, las respuestas que se consignan en la ENH estarán influenciadas por esos hechos prácticos que al mismo tiempo que se los puede deducir, no se los puede controlar. Lo anterior no es menor cuando vemos, por ejemplo, los datos sobre ingreso que declaran los campesinos.

Cuadro 21. Ingreso laboral de Trabajadores en agricultura, pecuaria y pesca

Trabajadores en agricultura, pecuaria, pesca y otros (exceptuando aquellos que son empleados por terceros)	
Ingreso laboral ocupación principal (Bs./mes)	
Promedio	1.378,48
Desviación estándar	1.603,71

Fuente: elaboración propia a partir de la ENH 2019.

El promedio del ingreso en la ocupación principal de la categoría ocupacional “Trabajadores en agricultura, pecuaria, pesca y otros” es de 1.378 Bs., pero además hay que considerar que presenta la desviación estándar más alta de todos los ingresos por grupos ocupacionales. En este caso, la desviación estándar es mayor (116%) al mismo promedio, es decir, hay una cantidad importante de datos que se distancian mucho del valor promedio. En los otros grupos ocupacionales, encontramos una desviación estándar más baja, que significa que el grupo ocupacional converge de manera más compacta alrededor del valor promedio. Entre los trabajadores campesinos, esa convergencia es algo mucho más difusa.

Por supuesto, la primera razón para ello es la misma estratificación interna dentro del campesinado. Neri Pereyra (2021: 179-180) muestra, en el caso de los productores de quinua en Salinas de Garci Mendoza, que en 2008, mientras los pequeños productores ganaron 5.528 Bs., los grandes productores obtuvieron 22.080 Bs. en la cosecha de ese año. La diferencia de tierra cultivada entre unos y otros y, en consecuencia, la cantidad de producto que tienen para poner en el mercado muestran una patente

diferencia de ingreso. Los pequeños productores que hacen producción manual o semitecnificada en terrenos menores a cinco hectáreas van a producir bastante menos que los grandes productores que tienen terrenos de cien hectáreas y que tienen mecanizada la producción.

No solo la estratificación interna modela las diferencias de ingreso entre unidades domésticas, sino también el ciclo de vida de las mismas. Spedding, Huanca y Llanos (2019) muestran cómo una unidad doméstica con mucha mano de obra disponible (una *utawawa*, dos hijas ya casadas, pero que hacían *ayni* con sus padres) y suficiente tierra lograron –en 2003– un ingreso de 2.012 Bs. para esa cosecha (considerando que hay cuatro cosechas en Yungas al año). En cambio, en una unidad doméstica desnudada, compuesta por una viuda cuyos hijos que conformaron sus propias unidades domésticas le dan una mano, la situación es distinta. La unidad doméstica de la anciana en el pasado tuvo muchas *sayañas*, pero las fue distribuyendo entre los hijos. En esas condiciones, la *mita* de mayo de 2003 le dio un ingreso neto de 248.80 bolivianos. Los mismos autores apuntan que el ingreso es del todo insuficiente y que, si no fuera por la ayuda de sus hijos y la pensión que tiene la señora como viuda de un excombatiente del Chaco, no le alcanzaría para sobrevivir.

Para los productores de quinua que describe Neri Pereyra, hablamos de una cosecha al año en un periodo prolongado. Con la coca, en cambio, Spedding y sus colaboradores refieren cuatro cosechas al año. Si nos imaginamos la situación del encuestador que se aproxima a alguna de estas unidades domésticas, las respuestas sobre el ingreso serán muy volátiles. No solo hemos visto que los montos pueden ser muy diferentes según qué se cosecha y cuándo se lo hace, sino que además el registro de ese ingreso está expuesto a la distorsión del tiempo. Alguien que está vendiendo su cosecha en el momento adecuado del mercado, cuando hay demanda, podrá sobreestimar sus ingresos o dar una declaración favorable de ellos. Si, en cambio, la información se levanta en los meses “miserables”, el mismo productor tendrá más en cuenta sus finanzas actuales más apretadas y a la espera de que pase la parte más árida del ciclo. Son, por lo tanto, varias las razones que trastornan la medición del ingreso campesino.

En cuanto a la educación como variable que fue referida en el análisis de otros grupos ocupacionales para establecer clases sociales, los traba-

ADORES agrícolas que trabajan por cuenta propia o son trabajadores familiares son los que tienen el promedio más bajo. Alcanzan 5,85 años de estudio en promedio. Esto, por un lado, tiene un efecto de edad, ya que las generaciones mayores son ostensiblemente menos educadas que las generaciones más jóvenes. No obstante, sea para jóvenes o mayores, la causa del bajo promedio de años de estudio respecto de las otras clases radica en la escasa disponibilidad de establecimientos escolares en las áreas dispersas. Si bien las escuelas primarias están más propagadas en todo el territorio, la continuación de la secundaria suele significar una decisión de la unidad doméstica de enviar a un hijo a veces a un destino que esté bastante lejos. Como el trabajo de un hijo o hija es un bien económico dentro de la unidad, a veces la decisión es difícil porque supone sacrificar ese bien para los activos de la unidad en pos de mayor escolaridad. Esa decisión puede suponer una inversión en una dirección hacia afuera de la comunidad campesina para buscar trabajo en la ciudad.

4. A MODO DE SÍNTEISIS

Dentro del esquema de clases que aquí se propone, la clase campesina tiene un carácter excepcional. Su unidad descansa en el hecho de que son trabajadores de la tierra o actividades agrícolas. Mantienen alrededor del recurso de la tierra una autonomía que procuran sostener, aunque eso no impide que puedan trabajar a momentos como jornaleros. Jornalear, dentro de esta organización del trabajo, es una de tantas actividades complementarias. Al mismo tiempo, según las necesidades, son ellos mismos, por momentos, contratantes de jornaleros.

Por lo anterior es que en el procesamiento de la ENH 2019 se considera parte de la clase campesina a todos los trabajadores del grupo ocupacional “trabajadores agrícolas, pecuaria y otros”, tanto a los trabajadores por cuenta propia como a los empleadores que no reciben salario. En ambas categorías, pueden ubicarse campesinos que contratan eventualmente a jornaleros para trabajos específicos y que no los mantienen regularmente.

En ese sentido es que se diferencia de quienes son empleados dentro del grupo ocupacional que tratamos, pero que se reconocen a ellos

mismos de manera más importante como asalariados agrícolas. Según este esquema de clases, los asalariados agrícolas son una parte de la clase trabajadora (ver siguiente capítulo). Quienes son contratantes en industrias o empresas agropecuarias, en cambio, deben ser vistos dentro de las clases que controlan fuerza de trabajo.

Por la argumentación que se hizo sobre la unidad doméstica campesina, los trabajadores familiares no remunerados del grupo “Trabajadores de la agricultura...” también son considerados parte de la clase campesina. Se insiste, en ese sentido, que la conformación de la unidad doméstica campesina cohesiona y complementa a los miembros que la integran en función de una economía familiar.

Todos estos puntos de unión no cancelan las grandes diferencias regionales o que atingen a la estratificación interna dentro de cada región. La unidad de la clase campesina en este caso sirve como punto de referencia para las comparaciones con otras clases. Pero es el supuesto de este trabajo que otras aproximaciones a la clase campesina deben estar muy precavidas de las complejidades que podrán ser encontradas al nivel de la región o de la comunidad. Como si se tratara de un tema de escala, se considera que, en el nivel general de las diferencias de clases sociales y sus posibilidades en el mercado de trabajo, los campesinos pueden ser vistos como clase frente a las otras clases que se desarrollan en el esquema de clases que se propone en este documento. Pero, en una escala menor, debe recuperarse toda la lógica de las diferenciaciones campesinas que se han mencionado aquí y que pueden hallarse en la literatura especializada.

VI. FUERZA DE TRABAJO PROTEGIDA Y PRECARIA

trajeate bien por si
te agarra tu funeral
lleva condones para no
quemarte con la calentura
(también un rosario por si
te sale virgen)
no te asolies mucho
ni hablé muladas
y acordate que trabajos abundan
Javier Payeras

I. DISTINCIONES OPACAS: TRABAJO MANUAL Y NO MANUAL

En los capítulos anteriores, el foco se puso en actores que estaban en posición privilegiada respecto de algún bien valioso en el mercado de trabajo. Tres clases se derivaron de quienes controlan la fuerza de trabajo, dos de quienes poseen credenciales educativas y una por la posesión de la tierra como trabajadores directos de ella. Queda por ver a quiénes se ubican en el mercado laboral ofreciendo fuerza de trabajo como principal propiedad o el producto de su fuerza de trabajo empleado de manera autónoma y con cantidades reducidas de capital.

La organización conceptual de todo el conjunto de actores que tienen fuerza de trabajo es compleja. Hay varias consideraciones teóricas que se han empleado para distinguir a los trabajadores, tanto de manera interna como respecto de las otras clases. Conviene sopesar esas distinciones a fin de encontrar los argumentos más aptos para este esquema de clases. Esto lleva a examinar críticamente algunas distinciones comunes

en la literatura a fin de recuperar de ellas lo que sea valioso y desechar lo que introduce confusión a la hora de considerar clases sociales.

La primera distinción que se ha empleado antes en la literatura y de hecho fue recuperada en el trabajo que realizamos con Ramírez (2020) es la que separa a trabajadores manuales de los no manuales. En apariencia, la separación no es dificultosa; hay personas que trabajan usando primordialmente habilidades intelectuales. Los profesores de escuela o de la universidad se presentan frente a un número de estudiantes y despliegan un contenido académico para el cual se supone que están entrenados. Su medio de llegar a los educandos es la palabra y la pizarra; explican, dan ejemplos, hacen inventario de los elementos centrales, cuentan historias que permiten entender el punto. Otra dimensión de ese trabajo intelectual se la puede ver en los abogados. Consultado un jurista sobre un problema, explicará (y cobrará) por emitir un criterio legal sobre qué legislación y normas pudieran dar sustento a una demanda que exprese el malestar del cliente y un resarcimiento adecuado por la vía legal. Si el cliente se anima finalmente a hacer un proceso, el abogado utilizará sus conocimientos para hacer los memoriales, reunir la evidencia, ingresarla a las ventanillas de denuncias, hacer seguimiento del caso. Dos ejemplos de un trabajo realizado intelectualmente.

Al otro lado del espectro, intuitivamente, se puede pensar en el obrero de construcción. Sus tareas comienzan con tener que cargar bolsas de cemento, ladrillos o piedras, vaciar las zapatas, levantar las vigas colocando y trenzando las varillas de metal para luego vaciar cemento en las mismas y otras tantas tareas hasta que el edificio esté listo. Se puede pensar del mismo modo en la obrera de una fábrica de telas. Allí, una peinadora empleará su conocimiento de la máquina peinadora para introducir lana y sacarla lista para la máquina cardadora. En la cardadora, otra usuaria la tendrá lista para el hilado en una secuencia de tareas mediadas por máquinas, pero operadas manualmente para transformar lana en frazadas. La diferencia entre tareas manuales y no manuales se supone suficientemente grande como para ser obvia.

Cuando se consideran los grupos principales de la Clasificación Internacional Uniforme de Ocupaciones de la OIT, la distinción entre manuales y no manuales parecería útil. Los directivos, profesionales, técnicos y empleados de apoyo en oficina parecen caer claramente como

trabajadores no manuales. En cambio, los trabajadores de la industria, los operadores de máquinas y los campesinos serían trabajos manuales. Sin embargo, cuando se consideran los trabajadores de los servicios y el comercio no solo se duda sobre su lugar en la clasificación, sino que hace tambalear el criterio del trabajo manual.

A fin de mostrar cómo se vuelve inadecuada la división manual/no manual, se verá con cierto detalle la composición del gran grupo “trabajadores del servicio y comercio”. El grupo ocupacional de trabajadores de ventas y comercio incluye cuatro subgrupos principales: trabajadores de los servicios personales, trabajadores de las ventas, trabajadores de los servicios de cuidado personal y los trabajadores de servicios de protección.

Dentro de los trabajadores de servicios personales están, por ejemplo, los cocineros. Los cocineros de restaurantes cortan verduras, pelan papas, descaman pescados, ponen los ingredientes en ollas y sartenes, condimentan y esperan que salga el mejor plato posible. Todo eso lo hacen con las manos. Por la mediación de su trabajo, unos ingredientes se convierten en un platillo por el que alguien paga dinero. En ese sentido, parece un trabajo manual. Semejante en ese sentido es el trabajo de un peluquero. El peluquero, haciendo uso de tijeras y navajas, corta el pelo. El cliente que llega a un negocio de estética sale con el cabello diferente. Las semejanzas con la cardadora que igual usa una máquina para transformar algo parecería que permiten emparentar ambos trabajos.

En el mismo grupo ocupacional están los meseros. Los meseros cumplen una tarea física en cuanto llevan los platos de la cocina a las mesas y cargan las charolas con sus manos. No transforman la materia, pero si no la llevan de aquí para allá los clientes tendrían que recoger su comida de la barra. Hay un trabajo físico realizado por los meseros y usan sus manos en su trabajo, pero ya no transforman la materia. Y ahí es donde la distinción se hace opaca.

Frente al mesero que hace un esfuerzo físico para atender pero que no transforma materia, el arquitecto se sienta en una mesa de dibujo, toma sus escuadras y plasma unos planos. Los planos son más valiosos que el papel en el que se realizó el trazado y para ello el arquitecto usó sus manos. Inclusive si se opone el hecho de que ya no se trazan planos

en papel sino en en una computadora, de cualquier manera se opera una máquina con botones que imprime las mediciones para una casa.

El menor de los problemas es si las ocupaciones en la categoría de trabajadores del servicio y comercio son manuales o no. En fin, podría dividirse el grupo en subgrupos principales (utilizando la terminología de la OIT, que es de donde vienen estas agrupaciones) y acomodarlos según conveniencia conceptual con los manuales o los no manuales. En ese sentido, los grupos ocupacionales son solamente un medio para llegar a establecer clases, no un corset para encajarlas a la fuerza.

El problema de la distinción manual o no manual es más grande. Si se introduce una duda razonable sobre si el trabajo de un operador de máquina es manual o no, o cuando lo es, todos los que trabajan operando máquinas, como yo mismo escribiendo en la computadora, serían manuales. Si, en cambio, los operadores de máquinas no son manuales, la operadora de una cardadora tampoco sería manual.

Se deslizó en los párrafos previos un elemento que hay que discutir para cerrar la cuestión del trabajo manual o no manual. La cuestión del esfuerzo físico empeñado en la realización de una tarea podría parecer la trinchera que divide a las personas en clases de ocupaciones diferentes. Según esto, podría argumentarse que el gasto físico es lo que distingue ocupaciones no manuales de manuales. Por supuesto, el cargador que lleva talegas de productos en los mercados podría ser el ícono de ese trabajo con exigencia corporal, más si se contrasta con el ejecutivo que toma decisiones en reuniones en las que se mantiene sentado.

Los extremos, nuevamente, son sencillos. Pero si se piensa en un cirujano que debe atender una operación de seis horas, la dificultad prolongada de una tarea igualmente se puede pensar muy extenuante. Quizás no es necesario ir a un ejemplo tan preciso: los turnos que cumplen las enfermeras junto a un conjunto de tareas en las que deben desplazarse constantemente para atender a distintos pacientes podría sugerir una tarea suficientemente agotadora. Al otro lado, una vendedora de mercado seguramente tiene un inicio más agotador al abrir el puesto de venta, llevar y traer productos, ordenarlos y demás. Pero una vez abierto el puesto de venta, tiene que atenderlo y mientras tanto puede tejer o escuchar la radio mientras espera a sus clientes. Los electricistas despliegan una labor manual e inclusive podría pensarse que hacer ins-

talaciones eléctricas le supone un trabajo corporal íntegro. Pero no es particularmente agotador en comparación a la tarea de un cosechador de café. Inclusive, si el esfuerzo físico fuera la clave de la distinción de los trabajos, quedaría el problema de la operacionalización del mismo.

Supongo que en un contexto de levantamiento de información etnográfica, si se consulta a alguien sobre si su trabajo lo agota, sería generalizada la respuesta que sí. De no confiar en las respuestas levantadas de los mismos sujetos, habría que tener una medida de desgaste físico que incluya horas, pero también una jerarquía de la carga de trabajo. Todo ello parece mucho más dificultoso e inclusive, de lograrlo, no es claro qué se obtiene.

2. DISTINCIONES OPACAS: TRABAJO PRODUCTIVO Y TRABAJO NO PRODUCTIVO

Lo anterior nos lleva a considerar una distinción de formas de trabajo que ha sido mucho más discutida y que ha merecido la atención especialmente de autores marxistas. La distinción entre trabajo productivo y trabajo no productivo ha ocupado a muchos teóricos marxistas abocados a entender las clases en el capitalismo. El mismo Marx se ocupó de distinciones entre el trabajo que produce plusvalía como algo distinto del trabajo que no lo hace. Piensa él en un capitalista que necesita leña para su estufa y asar su cordero y, en consecuencia, contrata a un leñador que le corte troncos en leña. Para Marx, ese trabajo no es productivo, en la medida que paga por un servicio que tiene un fin consuntivo inmediato. Es distinto el caso del obrero a quien se le paga un salario por una jornada laboral para que haga zapatos. Una vez que el capitalista tenga los zapatos acabados, pagará al obrero su salario y pondrá a la venta los zapatos por un precio que le permita recuperar los gastos y además hacerse del plusvalor (Marx, 2008: 280).

Nicos Poulantzas pretendió ir más lejos en *Las clases sociales en el capitalismo actual*. Poulantzas se traza el problema de definir los límites y alcances de la clase obrera (2005: 194) y por lo mismo apunta que la propiedad de los medios de producción solo reviste importancia en la medida que eso determina unas relaciones de explotación de los

trabajadores directos. La clase obrera, en ese sentido, se define por “el trabajo productivo” y enfatiza Poulantzas, citando a Marx, que “todo trabajador productivo es un asalariado; pero no todo asalariado es un trabajador productivo” (*ibid.*).

“Así, en el modo de producción capitalista, es trabajo productivo el que produce directamente plusvalor, el que valoriza el capital y el que se cambia por el capital” (Poulantzas, 2005: 195). Para el griego, el trabajo productivo responde a una determinación muy precisa asociada al plusvalor y en eso es fiel al propio Marx. A partir de eso, Poulantzas empieza a separar lo que considera paja del trigo. Los trabajadores del transporte no producen una plusvalía adicional al llevar un producto de un lugar a otro, el zapato sigue siendo el mismo. En la misma bolsa mete a los asalariados del comercio, de la publicidad, del marketing, de la contabilidad, de la banca, de los seguros y demás.

La imagen que tiene Poulantzas del trabajador productivo es muy precisa: el obrero de fábrica que con su trabajo, mediado a veces por máquinas, convierte una materia en algo diferente que es llevado al mercado. Dentro de ese mismo esquema, aquel que barre la fábrica al terminar los turnos de los trabajadores no es un obrero productivo. El trabajo de ese barredor no se imprime en los objetos que se producen en esa fábrica; por lo mismo, no es parte de la clase obrera en términos estructurales. El texto permite sospechar que Poulantzas tiene por objetivo enfatizar que los supervisores y capataces de la fábrica, que no meten sus manos en la producción, no son obreros, sino agentes de los capitalistas.

Agnes Heller, al considerar el trabajo como *labour* (1987: 123 y ss), converge con Poulantzas en el sentido general de que el trabajo en el capitalismo es trabajo alienado; es decir, trabajo que es apropiado por un tercero que está abocado a la reproducción ampliada del capital. Las consecuencias de esta perspectiva definen una clase obrera industrial, con tareas de transformación de la materia e inmersa en relaciones salariales. Quienes no están dentro de una relación con esas características no son parte de la clase obrera.

Ruy Mauro Marini (s.f.) opuso algunas consideraciones valiosas a la perspectiva de Poulantzas. Marini sostiene que es muy estrecho pensar que solo los obreros manuales cumplen una función productiva. Considera que hay algunos trabajos que, dependiendo de qué función

cumplen, son productivos o no. El sereno que impide que entren los cacos a los almacenes, el chofer que lleva los productos a la tienda y el vendedor que atiende el comercio no son prescindibles en el proceso de realización de la plusvalía. Sin el trabajo de cada uno de ellos no se daría el proceso D-M-D' que caracteriza la reproducción ampliada. Por lo mismo, no se puede pensar que ese trabajo no es igualmente productivo en cuanto es socialmente necesario para el capitalista.

Cabe considerar, no obstante, una precisión imprescindible en esta discusión sobre trabajo productivo y no productivo. Mariano F. Enguita, en *El problema del trabajo productivo* (1985), examina de manera pormenorizada la cuestión del trabajo productivo en Marx y en otros autores como Mandel y el mismo Poulantzas. Enguita señala lo que de alguna manera todos los autores marxistas dicen sin percatarse de que lo dicen: se habla de trabajo productivo desde la perspectiva de la producción de mercancías en el capital, es decir, lo que es productivo *desde la perspectiva del capitalista* (130-131). Es decir, el análisis del trabajo productivo, sea en la consideración de Marx, de Poulantzas o del *labour* de Heller, siempre implica trabajo que es alienado, o trabajo que produce un plusvalor. El recorte del problema para los marxistas es siempre cómo se establece la producción capitalista y sus clases fundamentales, no cualquier tipo de producción. Se trata de trabajo productivo *capitalista*, no de trabajo productivo en general, que puede ser mercantil simple, por ejemplo.

Lo anterior no cancela la posibilidad de hacer un análisis en términos marxistas del trabajo productivo dentro de relaciones capitalistas de producción, como no restringe hacer un análisis de clase en términos de explotación. Solo libera la consideración de que en términos generales trabajo productivo no es únicamente trabajo que produce plusvalía. La misma Agnes Heller, hablando de trabajo como *work*, escribió que “sería definible como trabajo toda acción u objetivación directamente social que sea necesaria para una determinada sociedad (...) es definible como *work* solo aquel tipo de trabajo que resulta ‘útil’ a otros, en cuanto que en la sociedad determinada cumple una función necesaria” (1987: 121). La utilidad del trabajo en general depende de que socialmente alguien la considere útil y quiera pagar por él, independientemente de si es un mariachi, un plomero, una lavandera, un comediante o una analista de sistemas.

3. CONVERGENCIAS ENTRE TRABAJADORES DEPENDIENTES Y AUTÓNOMOS

Arribar a que los trabajadores no son distinguibles de manera operativa ni por las distinciones manual-no manual ni productivo-no productivo lleva a ensayar otros clivajes para resolver la cuestión. Los trabajadores que no controlan fuerza de trabajo, los que carecen de certificaciones educativas o no disponen de tierra son los que podemos considerar como armados solo de su fuerza de trabajo. Entre ellos, no distinguiremos los trabajadores de servicios de los que producen objetos materiales por todo lo expuesto más arriba, ya que en todas las posiciones de trabajo, éste es un trabajo productivo, aunque no sea así siempre para el capitalista, pero sí lo sea para los sujetos que venden y compran ese trabajo.

Hay una tercera distinción posible entre trabajadores atendiendo a la situación de empleo. No obstante, si bien es una distinción conceptual fundamentada, la evidencia estadística tomada de la ENH lleva a descartarla. En términos de operaciones conceptuales, se usó en el capítulo IV la diferencia entre estar empleado y desarrollar la actividad de manera independiente y eso permitió proponer las clases de los trabajadores especializados y la pequeña burguesía cultural. Esa distinción puede pensarse para los trabajadores que están munidos solo de su fuerza de trabajo.

Los trabajadores cuyas credenciales educativas son menores a la de los grupos calificados se encuentran en varias categorías ocupacionales: trabajadores de servicio y comercio, trabajadores de la manufactura y construcción, operadores de instalaciones y maquinarias y trabajadores no calificados a los que hay que sumar los trabajadores que son empleados en empresas de agricultura o pecuaria, quienes no quedaron clasificados como campesinos porque no acceden por sí mismos a la tierra. Son, pues, asalariados agrícolas. Sobre los campesinos y los trabajadores que acceden a la tierra hay que volver al capítulo V.

Cuadro 22. Trabajadores que solo tienen su fuerza de trabajo (celdas claras) vs trabajadores que tienen o controlan algún bien estratégico (celdas oscuras)

Grupo Ocupacional ocupación principal	1.Obrero/Empleado	2.Empleador/a socio que si recibe salario	3.Trabajador/a por cuenta propia			4.Empleador/a o socio/a que no recibe salario	5.Cooperativista de producción	6.Trabajador/a familiar sin remuneración	8.Empleada/o del hogar
			Número de trabajadores en la empresa						
			Solo uno	De dos a cuatro	Cinco o más				
Fuerzas Armadas	32	0	0	0	0	0	0	0	
Directivos,Adm. pública y empresas	266	51	11	18	0	59	0	4	
Profesionales científicos e intelectuales	1.319	15	283	27	0	19	0	8	
Técnicos de nivel medio	838	3	151	28	2	40	1	31	
Empleados de oficina	510	0	13	2	0	5	0	12	
Trabajadores de servicio y vendedores	994	3	1719	600	7	147	1	688	
Trabajadores en Agricultura, Pecuaria, Pesca y otros	188	0	932	1137	88	104	0	1.466	
Trabajadores de la construcción, Ind. manufacturera y otros	1322	1	1331	282	12	243	7	254	
Operadores de instalaciones y maquinarias	481	2	1077	38	2	11	62	9	
Trabajadores no calificados	812	0	156	34	3	4	0	728	
Sin especificar	0	0	0	0	0	0	0	0	

Fuente: elaboración propia con datos de la ENH 2019. Las celdas sin marcar son las que componen el conjunto de la clase trabajadora.

En el cuadro 22, se ve en celdas claras todas las intersecciones que corresponden a trabajadores que no tienen otro recurso estratégico en el mercado de trabajo. Hay, sin embargo, una diferencia grande entre ellos. En la columna de empleados, cooperativistas y empleadas del hogar están actores que han establecido una relación de trabajo con otra instancia. Los empleados o las trabajadoras del hogar comparten el rasgo de que esa otra instancia es el empleador, mientras que los cooperativistas, al menos nominalmente, se deben a una organización de gestión común de empresa. La situación concreta, no obstante, no es tan halagüeña, ya que las cooperativas en Bolivia actualmente muestran muchos rasgos de verticalización y organización jerárquica del trabajo. Profundizar en ello nos aparta del objetivo de este capítulo, valga entonces concebir a los cooperativistas como trabajadores que no despliegan su esfuerzo de manera autónoma.

La otra parte de los trabajadores son, en cambio, trabajadores autónomos. Lo que tienen es fuerza de trabajo, pero ésta no es vendida en el mercado de trabajo. Desarrollan actividades de manera independiente. El abanico de estas variedades es amplio: la vendedora de dulces que tiene su quiosco, el sastre que tiene su sastrería, la champañera que vende parafernalia para recién casados, el jardinero que ofrece sus servicios esperando en la calle ser contratado. Los trabajadores que no se deben a un empleador, sino que tienen clientes eventuales, conforman la clase de los trabajadores autónomos. Esta autonomía es relativa. Muchos de estos trabajadores están organizados en gremios, lo cual ofrece algunos beneficios, o al menos protección frente a cierto tipo de problemas como el abuso de autoridades del Estado (Hummel, 2021). En simultáneo, supone la desprovisión de coberturas legales que rigen, al menos formalmente, el trabajo. Los ingresos son irregulares y en caso de contratiempos no habrá seguro de salud y no hay pensiones de vejez. Matices son necesarios. Una parte importante de los trabajadores que aparecen como empleados tampoco tiene una cobertura de seguridad social (ver cuadro 18) y, si bien trabajan para un empleador, eso no garantiza el cumplimiento de los beneficios que dispone la ley.

La diferencia entre empleados y autónomos es sustantiva. Ser empleado supone vender fuerza de trabajo para justamente los que la compran y controlan y sacan algo de ella. Hemos distinguido en el capítulo

III que este aprovechamiento puede ser para una empresa capitalista o para pequeños empleadores que producen para intercambio mercantil simple. Cualquiera sea el caso, el uso de la fuerza de trabajo cumple un trabajo necesario para alguien más. El trabajador autónomo, en cambio, puede hacer de manera esporádica lo que un trabajador empleado, o bien puede realizar un servicio, pero no está sujeto a la misma relación. Distintas versiones marxistas sugieren que los trabajadores autónomos subsidian con trabajo barato a las empresas capitalistas al ofrecer servicios que abaratan costos en el consumo de los trabajadores empleados. García Linera ha sostenido ideas semejantes para el caso boliviano. Indica que

...cuando la valorización para realizarse debe pasar todavía por diversos escalones de mediación [dado que no es contratado directamente por el propietario de los medios de producción], estamos ante el artesano, campesino mercantilizado, cuentapropista o vendedor cuyo trabajo consumido por segmentos de consumidores populares, reduce el valor de la fuerza de trabajo social disponible por el empresariado, o reduce indirectamente los costos de realización del capital productivo comercial (García Linera, 2014: 210).

Scott (1994), por su parte, sostiene que éstas son visiones funcionalistas. El conjunto de los elementos de la realidad son organizados teóricamente en función de sostener la validez de principios conceptuales que dicen que todo es subsumido por el capitalismo. Sin embargo, aquello todavía debe ser demostrado empíricamente en cuanto a las formas y mecanismos en que esa reducción de costos para el empresario capitalista existen. Con esto no se niega que la hipótesis de que el trabajo autónomo sirve sistémicamente al capital pueda tener validez. Se enfatiza que, para poder afirmar tal cosa, debe demostrarse que efectivamente es así en vez de recurrir a una petición de principio que *ex ante* atribuye al capitalismo industrial la organización de todas las dimensiones del trabajo.

Si bien la distinción conceptual es sugerente, cuando se analizan los datos de la ENH, se ve que las diferencias prácticas no son tan grandes. Es decir, la evidencia empírica muestra diferencias muy leves entre unos y otros trabajadores, por lo que ni la dependencia ni la autonomía respecto de un empleador o patrón resulta decisiva en ciertas diferenciaciones de clase.

Los trabajadores dependientes en promedio ganan 2.677 Bs. y en promedio hacen 10 años de estudios. El valor de la moda es de interés para aclarar este dato: 48,9% de los trabajadores dependientes tiene once o menos años de estudio, siendo casi la mayoría la que no ha concluido los doce años que permiten el bachillerato. 32,1% de los trabajadores dependientes de la muestra tienen 12 años de estudio, siendo el nivel donde hay más concentración. Quienes hacen 13 o más años de estudio son solo 19% de estos trabajadores, casi una quinta parte que ha hecho algunos estudios encima del bachillerato.

Cuadro 23. Ingresos y años de educación de los trabajadores dependientes

Trabajadores dependientes			
Ingreso en ocupación principal en Bs.		Años de educación	
Promedio	Desviación	Promedio	Moda
2.677	1.689	10	12

Fuente: elaboración propia a partir de la ENH 2019.

Los trabajadores autónomos, en líneas generales, son muy semejantes a los trabajadores dependientes: el promedio del ingreso en la ocupación principal es de 2.551 Bs., apenas algo más de cien Bs. en el promedio y la desviación estándar igualmente es semejante. La educación entre los trabajadores autónomos igualmente es apenas más baja que la de los dependientes. Un 53,9% de los trabajadores autónomos tiene 11 o menos años de educación, 30,6% tiene una educación de 12 años y un 15% ostenta más años en instituciones escolares. Pero ninguna de estas diferencias revela un contraste marcado entre las dos clases.

Cuadro 24. Ingresos y años de educación de los trabajadores autónomos

Trabajadores autónomos			
Ingreso en ocupación principal en Bolivianos		Años de educación	
Promedio	Desviación	Promedio	Moda
2.551	1.768	9,14	12

Fuente: elaboración propia a partir de la ENH 2019.

Las convergencias en los ingresos y en el grado educativo muestran la convergencia entre los dos tipos de trabajadores que se han bosquejado hasta aquí. Si se consideran otras dimensiones, por ejemplo, las de cobertura de seguridad social o de derechos laborales, las convergencias siguen mostrando semejanzas entre trabajadores autónomos y dependientes. Entre los trabajadores autónomos evidentemente no se reciben vacaciones ni tampoco se reciben beneficios de seguridad social a corto plazo. Pero para los trabajadores dependientes el panorama no es mucho mejor: solo el 23% de los trabajadores dependientes es beneficiario de vacaciones y sólo 19,5% de ellos accede a una cobertura de salud a través de su trabajo.

Cuando se considera la situación de inscripción del emprendimiento en el que se trabaja ante el Servicio de Impuestos Nacionales, hay algunas diferencias entre los trabajadores. Los trabajadores dependientes trabajan en un 37,2% en establecimientos económicos inscritos en el régimen general o simplificado de tributación. El resto de estos trabajadores declara o que no tiene registro de impuestos o que no sabe. Inclusive la tasa de no respuesta es del 20%, que muestra la evasión de una parte de los encuestados a responder la pregunta. Los trabajadores autónomos en cambio trabajan solo en un 4,9% en establecimientos registrados en impuestos. El resto declara que no tienen registro en un 91,3%.

Lo que se saca de todo esto es que quizás haya diferencias en el carácter legal de las distintas unidades económicas, en tanto pagan o no impuestos. Pero respecto a la relevancia para la posición de clase de los trabajadores no se advierte por qué la inscripción o no de la empresa en impuestos sería relevante. El acceso a beneficios sociales es, en cambio, una dimensión que cambia sus retribuciones en el mercado laboral y que tiene un efecto en la calidad y estilos de vida. El rodeo realizado

hasta ahora ha servido entonces para focalizar por qué dentro de los trabajadores es conveniente concentrar la división dentro de la fuerza de trabajo no en la dependencia o autonomía, sino en la diferencia entre trabajadores con beneficios y aquellos que no.

4. LAS DOS CLASES TRABAJADORAS: TRABAJADORES PRECARIOS Y PROTEGIDOS

Entre trabajadores autónomos y dependientes, las diferencias de ingreso y educación son sutiles, lo que expresa que en el mercado de trabajo la dependencia de un empleador está muy lejos de ajustarse a la normativa. La pequeña fracción que accede a trabajos en los que hay cobertura de seguridad social, en cambio, presenta rasgos diferenciados del resto de trabajadores que no acceden a trabajos protegidos. Los trabajadores protegidos alcanzan un ingreso promedio de 3.906 Bs. frente a los 2.396 Bs. que hacen en promedio los trabajadores precarios. Las diferencias en educación, no obstante, no son tan grandes y no se replica la diferencia que separa a los trabajadores expertos del resto.

Cuadro 25. Ingreso promedio y años de estudio para trabajadores precarios y protegidos

	Trabajadores precarios	Trabajadores protegidos
Ingreso promedio en ocupación principal en bolivianos	2.396	3.906
Promedio años de estudio	9,84	11,23

Fuente: elaboración propia con base en la ENH 2019.

Los adjetivos “precario” y “protegido” merecen ser desarrollados. A la luz de los datos que mostraban la convergencia empírica en ingresos y educación de trabajadores autónomos y dependientes, estaba la pequeña fracción de los dependientes que tienen seguridad social. La ENH contiene dos preguntas sobre seguridad social que resultan útiles

para este análisis. La primera pregunta sobre si en el trabajo que ejerce recibe seguro de salud y la segunda sobre si aporta a las administradoras de fondos de pensiones. Entre ambas preguntas se cubre lo que es la seguridad social: seguro de salud como corto plazo y pensión de vejez como seguridad de largo plazo.

En 2004, Robert Castel publicó en español un libro en el que desarrolla las aristas de la seguridad social y el desarrollo de los sistemas de seguridad social como derechos que eran reconocidos por el Estado y los empleadores a los trabajadores. Una de las tesis de Castel es que una de las aspiraciones de los Estados modernos eran generar unas redes que cubrieran a los trabajadores de las contingencias propias de la vida. Aquello no es ajeno, aunque nunca logrado según los altos ideales con los que se propuso, a la gestión de la seguridad social en Bolivia. En el fondo, se trata de que el trabajo pueda ser reconocido en dimensiones no remunerativas inmediatas de corto plazo, sino que se garantice para el trabajador, su familia y su vida unas condiciones de subsistencia.

Las dimensiones de seguridad del trabajo son varias e incluyen, por ejemplo, la existencia de contratos de tiempo prolongado o indefinido, las posibilidades de formar sindicatos, de un control del tiempo trabajado ajustado a una jornada laboral o entornos de trabajo que no expongan la salud de los trabajadores. Para la definición de los trabajadores protegidos en este trabajo solo tomamos seguro de salud y pensión de vejez en la convicción de procurar un modelo parsimonioso de construcción de las clases sociales del esquema. En contrapartida, la precariedad de los trabajadores puede describirse como la ausencia de las coberturas aquí seleccionadas, pero el mismo concepto podría ampliarse a todas las dimensiones antes nombradas de la seguridad.

Los trabajadores protegidos son todos aquellos que respondieron de manera positiva al menos a una de las dos preguntas sobre seguridad social (si se aporta a AFPs o si el trabajo provee seguro de salud). Se definió a los trabajadores precarios justamente como todos los trabajadores que carecen de ambas coberturas de seguridad social.

En *Los nietos del proletariado urbano* (2020) mostramos, junto a Sergio Ramírez, que los accesos a seguridad social tienen un efecto en los estilos y calidad de vida de las personas. No se trata simplemente de que se puede asistir a una institución médica cuando se contrae una neumonía,

que de por sí no es poco. Lo que habíamos mostrado con Ramírez es que el hecho de tener un respaldo de seguridad social permite evadirse con mayor probabilidad de tropiezos económicos. Ante la eventualidad de sufrir una fractura de hueso, las cuentas que deberán ser costeadas por una familia sin seguridad social son considerables si se asiste a atención privada. Las eventualidades médicas pueden tirar por tierra los esfuerzos más denodados por ahorrar.

Por otro lado, saber que uno puede contar con el respaldo del seguro de salud, que no garantiza no enfermarse si no se cuenta con algunas condiciones mínimas, permite orientar los esfuerzos del ahorro en otras direcciones. Veíamos en *Los nietos del proletariado urbano* que, en el largo plazo, quienes tenían coberturas de seguridad social hacían inversiones o en educación privada para sus hijos o en terrenos o inmuebles para que viva la familia. Con seguridad, hay más opciones disponibles para el destino de las inversiones familiares. Lo que destaco aquí es que esas posibilidades son más factibles si no se está forzado a encarar las eventualidades en cierta soledad.

De los seguros de salud o de las pensiones todos los usuarios o beneficiarios de los sistemas podrán quejarse: la atención es muy lenta, nunca se tiene ficha, la jubilación es muy poquita, se hacen más trámites, etc. Seguramente –aunque estudios al respecto no son de mi conocimiento– muchos de estos usuarios tienen razón en las precariedades de los sistemas. Sin embargo, en una mirada más amplia, resulta mejor tenerlos que carecer de ellos. Quizás esto se puede enfatizar con el tema de las jubilaciones, tema sensible porque las modificaciones y los manejos discrecionales de los aportes, sean en gestiones privadas o estatales, siempre ponen a los beneficiarios ante el miedo de perderlo todo. Pero no tener ingreso de ningún tipo cuando ya no se puede trabajar deja en desprotección al anciano que sea; quizás es por ello que una política de transferencia directa como es el Bonosol y luego la Renta Dignidad son medidas rara vez cuestionadas.

Cuadro 26. Clase trabajadora protegida y clase trabajadora precaria según grupo ocupacional y situación de empleo

Grupo Ocupacional	Clase social: trabajadores precarios								Total Trabajadores precarios
	Clase social: trabajadores protegidos		Clase social: obreros/empleados						
	Obrero/ Empleado	Obrero/ Empleado	Sin cobertura de seguridad social	Trabajador/a por cuenta propia autónomo	Cooperativista de producción	Trabajador/a familiar sin remuneración	Empleada/o del hogar		
Trabajadores de servicio y vendedores	247	747	1.719	1	688	115			
Trabajadores en agricultura, pecuaria, pesca y otros	4	184	932	0	1.466	0			
Trabajadores de la construcción, Ind. manufacturera y otros	165	1.157	1.331	7	254	0			
Operadores de instalaciones y maquinarias	240	241	1.077	62	9	6			
Trabajadores no calificados	283	529	156	0	728	298			
Totales	939	2.858	5.215	70	3.145	419		11.707	

Fuente: elaboración propia a partir de la ENH 2019.

Por lo anterior es que la clase trabajadora protegida y la clase trabajadora precaria son las dos categorizaciones que resultan más comprensivas de las diferencias entre los trabajadores sin otro recurso que su fuerza de trabajo. La diferencia de número entre ambos es bastante grande dentro de la muestra de la ENH y se mantiene si se usan los ponderadores de población provistos por el mismo INE. Esto no debería ser sorprendente, dado el estado de conocimiento que se tiene sobre la calidad del empleo en Bolivia. Los trabajadores protegidos no son ni siquiera el 10% de la fuerza trabajadora y acaban, por defecto, constituyéndose en un grupo sustantivamente mejor acomodado en el mercado de trabajo. Los trabajadores precarios, en cambio, son, por un lado, cuantitativamente muchos más y además mucho más diversos en sus posiciones en el mercado de trabajo.

CONCLUSIONES

EL ESQUEMA DE CLASES COMO SISTEMA DE RELACIONES

La apuesta sociológica para la comprensión de las clases sociales radica en la restitución de la complejidad de las relaciones sociales que modelan el mercado de trabajo así como la producción y circulación de bienes y servicios. Por ello, un esquema de clases sociales propiamente sociológico va más allá de las metodologías que se concentran en los estratos de ingreso. Lo anterior no porque el ingreso no sea un indicador relevante en el conjunto de variables importantes para entender las clases sociales. Se trata, en cambio, de entender que el ingreso no es una función independiente de ciertas relaciones sociales de empleo –lo que en este texto se ha llamado situación de empleo– y ciertas posiciones en el mercado de trabajo según los oficios y ocupaciones ejercidas, trabajadas aquí a partir de grupos ocupacionales.

Se enfatiza la cuestión del ingreso porque en los últimos años las discusiones sobre las transformaciones económicas de Bolivia tendieron a enfrascarse en polémicas sobre los cambios del ingreso. No son menores los temas de reducción de pobreza, decrecimiento de la desigualdad medida por el índice de Gini o el efecto de los incrementos del salario mínimo (más preponderante) o de las transferencias directas (más simbólicas que eficientes) (Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo, 2018; Villanueva *et al.*, 2022). En cambio, las conclusiones apresuradas sobre el crecimiento de la “clase media” han suscitado discusiones en el ámbito académico y político sobre el perfil de la sociedad boliviana. Solo la fijación en el ingreso pudo admitir que se hable de “clase media” de una manera tan profusa, pero además de un modo tan fácilmente subordinado a las discusiones de la política (Villanueva *et al.*, 2022). Las condiciones laborales, en cambio, si bien han disfrutado de la coyuntura de bonanza, son parte de una estructura más profunda.

Subyacentes al ingreso, las relaciones sociales que establecen las personas que acuden a trabajar son las verdaderas moduladoras de las distri-

buciones de los recursos y los bienes. Ser empleado, empleador o cuenta propia tiene un efecto sustantivo en el lugar que se ocupa en el mercado de trabajo. Aquello incluso pecaría de ser demasiado obvio: contratar es controlar fuerza de trabajo, ser empleado es estar sujeto al control como trabajador. Ser cuenta propia y batirse, en alguna medida, en solitario, igual es indicativo de una posición singular. La conjugación con el tipo de tareas que se desarrollan, aquellas que dentro del mercado se consideran que puede un actor desarrollar, complementa la situación de empleo.

El grupo ocupacional como el conjunto de tareas que un actor desempeña supone igualmente relaciones. Por un lado, las relaciones vivas que el actor en cuestión sostiene: si es una directora o gerente de empresa se deduce que está a cargo de tomar decisiones que afectan sobre las condiciones en las que los dirigidos realizan su trabajo. Si es un vendedor callejero, igualmente se sabe que se relaciona con un público potencialmente consumidor de los artículos que ofrece. Un auxiliar de enfermería ocupa justamente un lugar en una jerarquía hospitalaria. Podría argüirse que estas relaciones subyacentes al grupo ocupacional son más bien opacas o no pueden reconstruirse para cada categoría ocupacional del mismo modo. Sin embargo, sin ocupar esas relaciones supuestas el lugar determinante en el análisis, sí son deducciones relativas a algo más importante: el hecho de las consideraciones hechas dentro del mercado de trabajo por actores allí situados sobre qué tareas pueden otros actores realizar. Como consecuencia de cómo uno es valorado en el mercado de trabajo, es contratado, puede contratar o debe asumir riesgos por sí mismo.

Por otro lado, el grupo ocupacional es indicativo del resultado de relaciones sociales pasadas. Entre estas relaciones sociales, se encuentra muy preponderantemente una relación con la institución escolar. Se comentó en el capítulo II que la misma clasificación de la OIT se construye a partir de la consideración de que ciertas ocupaciones demandan ciertas credenciales escolares. Si bien en el manejo pormenorizado de los casos se encuentran aquellos en los que la educación no se condice con el grupo ocupacional, la gran mayoría de casos sí lo hace. Se verá en el cuadro 5 que la variable de nivel educativo detallado ha sido incluida en la construcción del análisis de correspondencia múltiple y que la distribución de los puntos en el espacio social sigue los puntos de las clases sociales propuestas. Es significativo que ello sea así, más en las

relaciones que más adelante se analizarán con detenimiento, pero no hay que olvidar que las mismas clases ya incluyen en su concepción la inclusión de dimensiones de escolaridad. Pierre Bourdieu escribió en *La distinción* que la “relación entre la titulación académica y la profesión es un ejemplo típico de la falsa independencia entre las variables llamadas independientes” (Bourdieu, 1998: 102). En ese sentido, el hallazgo no es que la educación se relacione con la clase social, sino el detalle de qué niveles de escolaridad se encuentran más asociados a ciertas clases.

El mismo Bourdieu señaló que

La clase social no se define por una propiedad (...) ni por una suma de propiedades (...) ni mucho menos por una cadena de propiedades ordenadas a partir de una propiedad fundamental, sino por la estructura de las relaciones entre todas las propiedades pertinentes (1998: 104).

El esquema de clase sociales que se presenta aquí se vale de un conjunto limitado de variables que se han introducido en el análisis, pero sobre las cuales se ha puesto énfasis en las relaciones que las vinculan, a veces de manera más directa, otras de manera complementaria. La situación de empleo, el grupo ocupacional, el nivel educativo o los años de escolaridad han sido parte del cuerpo de variables centrales; el ingreso ha funcionado como una variable que permitía verificar consistencia, la seguridad social ha servido como variable diacrítica para separar un estado de trabajadores empleados de otro.

Se recordará que los capítulos III al V se construyen alrededor del análisis de la desigual distribución de algún bien o recurso (el control de la fuerza de trabajo, la posesión de credenciales educativas, el acceso y trabajo de la tierra). No es un paso hacia atrás, no es la definición de la clase por una propiedad, sino la especificación de cómo un bien o recurso es parte del entramado de las relaciones significativas para pensar las clases sociales. Sobre el esqueleto del espacio social que aquí se propone, en el que el esquema de clases ha sido la columna vertebral, pueden añadirse dimensiones y hacerse mayores especificaciones. Así podrá profundizarse con investigación futura sobre otras dimensiones de las relaciones y prácticas sociales que complementen el espacio social que aquí se propone.

Una vez que se han expuesto todas las variables que aquí se han considerado fundamentales, se ha propuesto el esquema de clases de ocho categorías (ver capítulo II): la burguesía, la pequeña burguesía empre-

saria, la clase ejecutiva, los trabajadores expertos, la pequeña burguesía cultural, los campesinos, los trabajadores protegidos y los trabajadores precarios. Si se quiere entender la ganancia respecto de los modelos de estratificación, puede verse cómo los deciles de ingreso encierran en su conformación distintas clases, aunque esa composición clasista de los deciles no es, en absoluto, casual.

Al respecto, será oportuno ver, por un lado, qué clases componen los deciles y al mismo tiempo hacer la operación inversa y examinar qué deciles son los más poblados por cada clase. Comencemos con el primer análisis (ver cuadro 27). Un primer dato general se encuentra en el margen inferior del cuadro que indica la proporción de cada clase en el total de la población económicamente activa. La burguesía es el 0,2% de todos los trabajadores, es la clase menos numerosa y, por ende, la que menos porcentaje representa del total. En el otro extremo, la clase más nutrida es la de los trabajadores precarios, que reúne a casi la mitad de todos los trabajadores, con 45,60%. Hay que tener presente en este caso que, dado que se trata de los trabajadores que declaran algún ingreso, no aparecen los trabajadores familiares no remunerados, particularmente importantes en la clase campesina. Entonces, al considerar este cuadro, no debe olvidarse que hay una subestimación del volumen de la clase campesina y, por lo mismo, una sobreestimación del tamaño de las otras.

Considerando la importante cantidad de los trabajadores precarios, se entiende también que ellos sean los actores que componen las partes mayoritarias en varios deciles de ingreso. De hecho, entre el segundo y el octavo decil, ellos son quienes engrosan principalmente esas filas. Los dos deciles superiores, en cambio, varían en su conformación mayoritaria. Los trabajadores expertos, que son el 15,8% de todos los trabajadores que declaran ingresos, son el 34,10% del noveno decil y el 44,10%, muy cerca a ser la mitad, del decil más alto. Es en ese decil más alto donde puede verse cómo cambian las participaciones por decil de las clases. La burguesía, numéricamente reducida, 0,2% del total, es desproporcionadamente grande en el décimo decil, con 1,70%, y siete veces más grande su participación en el décimo decil que en el conjunto total. Algo semejante ocurre con la clase ejecutiva, que en el total del conjunto representa el 1,60% pero es el 8,00% del decil más rico. En contraste, los trabajadores precarios, que son el ya dicho 45,60% del total, son solo el 31,20% y 15,60% de los deciles más altos de ingreso.

Cuadro 27. Composición de los deciles de ingreso según clase social

Deciles de ingreso	Clase social										Total
	Burguesía	Pequeña burguesía empresaria	Clase ejecutiva	Trabajadores expertos	Pequeña burguesía cultural	Campesinos	Trabajadores protegidos	Trabajadores precarios			
Primer decil	0,10%	6,40%	0,20%	1,20%	0,80%	62,00%	0,20%	29,20%			100,00%
Segundo decil	0,10%	8,50%	0,20%	3,70%	2,20%	35,80%	0,50%	49,30%			100,00%
Tercer decil	0,00%	10,80%	0,10%	5,10%	3,10%	20,60%	0,70%	59,70%			100,00%
Cuarto decil	0,00%	11,40%	0,40%	7,60%	3,40%	14,30%	3,30%	59,50%			100,00%
Quinto decil	0,00%	9,30%	0,70%	12,90%	2,60%	8,40%	8,90%	57,30%			100,00%
Sexto decil	0,00%	9,80%	1,30%	14,30%	2,50%	7,10%	9,70%	55,20%			100,00%
Septimo decil	0,00%	10,40%	0,80%	14,80%	2,90%	6,10%	9,60%	55,50%			100,00%
Octavo decil	0,10%	12,20%	1,40%	24,10%	2,60%	5,80%	10,00%	48,90%			100,00%
Noveno decil	0,20%	13,00%	3,00%	34,10%	3,40%	5,80%	9,20%	31,20%			100,00%
Décimo decil	1,70%	17,20%	8,00%	44,10%	2,60%	3,50%	7,20%	15,60%			100,00%
Total	0,20%	10,80%	1,60%	15,80%	2,60%	17,70%	5,80%	45,60%			100,00%

Fuente: elaboración propia a partir de la ENH 2019.

Cuadro 28. Distribución de las clases sociales en los deciles de ingreso

Deciles de ingreso	Clase social							
	Burguesía	Pequeña burguesía empresaria	Clase ejecutiva	Trabajadores expertos	Pequeña burguesía cultural	Campesinos	Trabajadores protegidos	Trabajadores precarios
Primero	3,30	6,30	1,20	0,90	3,40	40,80	0,30	7,50
Segundo	3,30	7,60		2,40	8,60	20,30	1,00	11,50
Tercer		10,00	1,20	3,30	13,90	11,00	1,70	13,50
Cuarto	3,30	10,10	1,90	5,10	14,1	7,30	6,30	13,30
Quinto		9,50	4,60	7,80	8,90	4,80	13,50	12,00
Sexto		8,90	6,60	9,00	8,90	3,90	17,20	12,60
Séptimo		9,10	5,80	9,00	11,40	2,80	15,40	11,10
Octavo	3,30	10,80	8,10	14,80	9,50	3,10	16,80	9,10
Noveno	13,30	12,00	19,30	21,20	11,80	3,90	16,60	6,00
Décimo		76,70	15,60	51,40	26,60	9,50	11,10	3,30
Total	100	100	100	100	100	100	100	100

Fuente: elaboración propia a partir de la ENH 2019.

Los deciles de ingreso, indicativos como son, podrían encubrir las diferencias de relaciones sociales que constituyen la posición de clase de actores diferentes. Podría intentarse ensayar la hipótesis de que, si distintas clases sociales llegan a percibir lo mismo en el ejercicio de su trabajo, en realidad las clases serían indiferentes a la distribución del ingreso. Pero, en contra de esa posibilidad, hay que insistir en que esas participaciones en los deciles se organizan con jerarquías. En el cuadro 28, más ilustrativo para mostrar esto, podemos ver que la gran mayoría de la burguesía y de la clase ejecutiva están en el decil más alto (76,70% y 51,40%) y si bien los trabajadores expertos se acumulan mayormente en el decil más alto con 26,60%, sigue habiendo distribuciones importantes en los deciles nueve y ocho. Las pequeñas burguesías, la empresaria y la cultural, se distribuyen de una manera más homogénea entre los diferentes deciles. Los trabajadores precarios igualmente se distribuyen en varios deciles, pero el 60% de los mismos se halla en los primeros cinco deciles. En cambio, los trabajadores protegidos están en 70% en los cinco deciles de más ingreso.

La imagen de las clases en consideración del ingreso es más compleja así, sin que signifique no considerar ese orden emergente que da ciertas concentraciones muy marcadas y otras distribuciones más equitativas. Es por lo mismo que el valor de Phi como medida de correlación entre las clases y el ingreso arroja un valor de 0,646, que sugiere una fuerte relación entre las dos variables. Esta fuerza de la correlación de ningún modo trata de ser explicativa o causal, sino que indica más bien en un plano descriptivo que, aunque el ingreso se distribuya de una manera más compleja entre las clases, sigue siendo dominada por un orden de mayores y menores propensiones a tener más o menor ingreso según la clase.

CLASE Y ESPACIO SOCIAL

Las relaciones que existen entre las variables que se han considerado en la construcción del esquema de clases sociales pueden ser graficadas a través del análisis de correspondencia múltiple en un espacio de dos dimensiones (ver figura 2). Este espacio abstracto se dibuja como

analogía del espacio social y en él pueden verse las relaciones de proximidad y distancia entre las variables. Las clases sociales tienen su principio de ubicación en las relaciones que se encuentran en el mercado de trabajo, mismo que pone en juego las ya mencionadas relaciones entre la situación de empleo, el grupo ocupacional, el nivel educativo, el tamaño de la empresa y el acceso a seguridad social (ver cuadro 29).

Cuadro 29. Las clases sociales y las variables que permiten componerlas

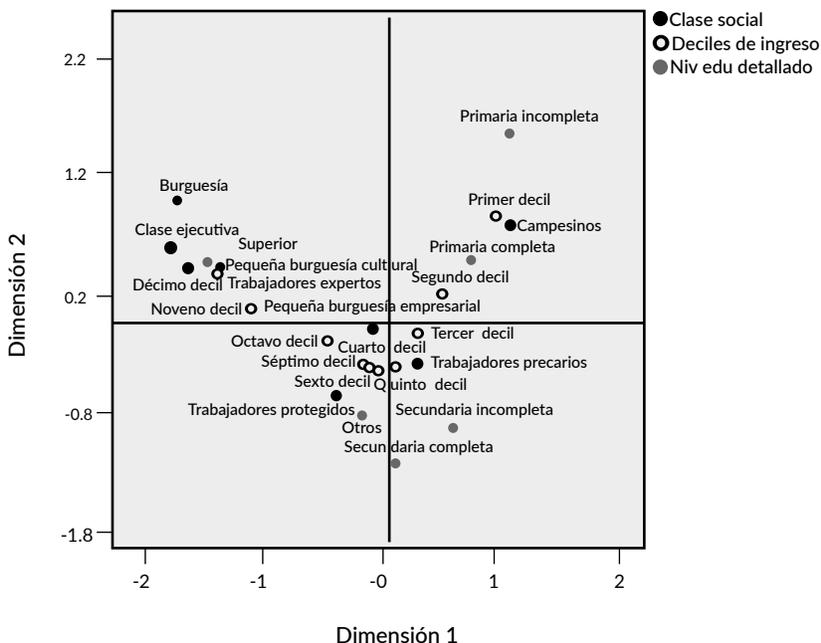
Clase social	Grupos ocupacionales	Situación de empleo	VARIABLES discriminadoras
Burguesía	Cualquiera	Empleador con salario o Empleador sin salario o Cuenta propia con empleados	Tamaño de la empresa: Más de 10 trabajadores
Pequeña burguesía empresaria	Cualquiera	Empleador con salario o Empleador sin salario o cuenta propia con empleados	Tamaño de la empresa: 10 o menos trabajadores
Clase ejecutiva	I. Directivos de empresas públicas o privadas	Empleado	
Trabajadores expertos	II. Profesionales, científicos e intelectuales III. Técnicos de nivel medio IV. Empleados de oficina	Empleado	
Pequeña burguesía cultural	II. Profesionales, científicos e intelectuales III. Técnicos de nivel medio IV. Empleados de oficina	Cuenta propia sin empleados	
Campeños	VI Trabajadores agrícolas, pecuaria, pescadores y otros	Cuenta propia sin empleados y cuenta propia hasta 10 empleados + Trabajadores familiares no remunerados	
Trabajadores protegidos	V. Trabajadores de servicios y comercio VII. Trabajadores de la construcción y manufacturas VIII. Operadores de maquinarias IX. Trabajadores no calificados	Empleados	Alguna cobertura de seguridad social = sí

	V. Trabajadores de servicios y comercio	Empleados cuenta propia (sin empleados)	
Trabajadores precarios	VII. Trabajadores de la construcción y manufacturas	Trabajadores familiares no remunerados	Alguna cobertura de seguridad social = no
	VIII. Operadores de maquinarias	Empleadas domésticas	
	IX. Trabajadores no calificados	Cooperativistas	

Fuente: elaboración propia.

Hay que tener en cuenta tres aspectos para la interpretación del diagrama de puntos que arroja el análisis de correspondencia múltiple. En primer lugar, es importante la lejanía de cada punto respecto del punto de inercia (0,0). Los puntos que corresponden a cada categoría que se alejan de la inercia son aquellos en que tienen mayor significancia, mientras que los puntos más cercanos a la inercia son en cambio indiferentes. En segundo lugar, los puntos que están distantes del punto de inercia y se encuentran cercanos entre sí son los que tienen mayor correspondencia entre sí, es decir, varían de manera conjunta más frecuentemente. Finalmente, los puntos que se encuentran en posiciones opuestas respecto del punto de inercia mantienen relaciones negativas de correlación.

Figura 2. Las clases y el espacio social



Fuente: elaboración propia a partir de la ENH 2019.

El examen del espacio social resultante nos muestra clases sociales que se encuentran más próximas a ciertos niveles educativos y a ciertos deciles de ingreso. Así, por ejemplo, los trabajadores precarios tienen una mayor proximidad con la secundaria incompleta y los deciles de ingreso del segundo al sexto. Los trabajadores protegidos, en cambio, se encuentran más próximos a los deciles séptimo y octavo y a la secundaria completa. La situación de los trabajadores expertos y la clase ejecutiva, por su parte, los relaciona con la realización de estudios superiores y con los dos deciles más altos de ingreso. La burguesía, tan pequeña proporcionalmente, ocupa un lugar más alejado al resto de las clases. No rompe con una representación gráfica que la une, especialmente la clase ejecutiva y los trabajadores expertos, pero en cuanto se encuentra en el cuadrante opuesto al de los trabajadores precarios, los deciles más bajos

de ingreso y bajos niveles de educación, se verifica la bajísima relación que existe entre esas variables y la posición de privilegio en el conjunto de las clases sociales.

La pequeña burguesía empresaria ocupa una posición muy cercana al punto de inercia. Esto nos dice que la fuerza con la que se correlaciona con las otras variables es menor. Esto no significa que no haya relación con los niveles educativos o los niveles de ingreso. Significa más bien que esas relaciones son, de algún modo, equidistantes de algunas de éstas. Es decir, proporciones semejantes dentro de las pequeñas burguesías se acercan tanto a los deciles menos acomodados como a los más acomodados. En el caso de la pequeña burguesía cultural, no obstante, hay una proximidad a la categoría de estudios superiores, que, de hecho, la define como una clase en particular. Lo anterior no sucede del mismo modo para la pequeña burguesía empresaria, que, como se ha contemplado en el capítulo donde se hace el análisis sobre ésta, resulta, de hecho, bastante heterogénea. La pequeña empresa como lugar desde donde se producen servicios y bienes para captar ingresos resulta, entonces, una estrategia asociada por igual a distintos niveles de ingreso como distintos niveles de escolaridad.

Más allá de las asociaciones puntuales que cada clase tiene con ciertas variables, lo que se resalta es que la ubicación de las posiciones de cada clase se distribuye en el espacio sin reproducir una línea recta. Si las clases se dispersaran de tal manera que pudieran ser unidas con una línea recta, se podría sospechar que la jerarquía subyacente entre ellas sería alguna variable continua. Es decir, esa variable podría utilizarse para poner en un solo eje a todas las clases en un orden secuencial. Éste era el principio de organización de los modelos de logro de estatus funcionalistas que proponían que la diferencia entre los grupos o clases sociales son las retribuciones que reciben por su contribución al producto social total (cf. Blau y Duncan, 1967). La lógica del logro de estatus es lo que organiza las representaciones de las clases como pirámides, que se vertebran en el eje vertical y el eje horizontal es solo la cantidad de gente en cada estrato.

El espacio social que queda representado no presenta a las clases sociales ni de manera aleatoria (puntos sin orden ni concierto en el espacio), pero tampoco en una sola línea. Esto es propio del hecho de que

algunas de las variables determinantes son más fuertes en algunas de las clases, mientras que para otras clases la configuración, la covariación, se produce de otra manera. Por eso es interesante que entre los trabajadores precarios, protegidos y expertos y las pequeñas burguesías se forme un polígono y no un continuo. Algunas de las clases tienen más de algo, graficado en la correspondencia múltiple por lo que tienen más cerca y menos de lo otro, de aquellos puntos que les quedan más lejanos.

UN PROGRAMA DE INVESTIGACIÓN SOBRE LAS CLASES SOCIALES

El esquema de clases de ocho categorías permite pensar en distintas vetas de profundización en el estudio de las clases sociales. En primer lugar, están los propósitos manifiestos que se tenía en mente cuando se empezó esta investigación y es el de proveer un marco de referencia para los estudios de movilidad social. Ya que se tienen las ocho clases de referencia y se han provisto los criterios con los que cada clase queda establecida, debería ser factible que los estudios cualitativos y cuantitativos de movilidad social puedan apoyarse en este esquema. La tarea debería ser más sencilla en cuanto se saben cuáles son los criterios que permiten distinguir, por ejemplo, a un trabajador precario de uno que no lo es, o de distinguir entre empleadores a aquellos que están a una escala de producción mayor de los que lo hacen en escalas menores.

Pero hay otras vetas que se desprenden solo de haber realizado el recorrido de construir las clases sociales. Se apuntó de pasada en páginas previas que, como grupo ocupacional, los técnicos medios no habían sido vistos nunca –o yo desconozco dónde– por otros trabajos de investigación. Algo semejante puede decirse, por ejemplo, sobre el tipo de relaciones y mundo laboral que se esconde en la pequeña burguesía cultural. Sabemos, más que todo por experiencia nativa, que hay espacios en los que médicos realizan su trabajo en consultas privadas y que tienen asistentes y secretarios. O algo semejante en los estudios de abogados o de arquitectos. Pero realmente se sabe poco, en términos de empresa o emprendimiento económico, sobre el funcionamiento de los mismos. En este trabajo, se hicieron consideraciones sobre la pequeña burguesía cultural, reteniendo finalmente como tales a los que

desarrollan su trabajo de manera autónoma. En los cuadros finales de este estudio, los profesionales que contratan entre 2 y 10 personas quedaron subsumidos dentro de la pequeña burguesía cultural. Pero las razones para ello son más bien oblicuas. En el estado actual de conocimiento se puede suponer que el emprendimiento de un médico o de un ingeniero de sistemas ofrece algo más o al menos cualitativamente distinto a la pequeña empresa artesanal. La suposición es que el conocimiento técnico desarrollado se valora de manera distinta. Pero éstas son intuiciones, son observaciones más o menos razonadas que, para convertirse en asertos sociológicos, necesitan de mayor investigación.

La informalidad como sector económico ha sido mencionada varias veces al paso de las reflexiones que permiten llegar al esquema de clases. Una ventana se abre en cuanto se ha pasado de refilón sobre el hecho de que hay empleadores informales, de que hay trabajadores autónomos así como hay trabajadores familiares urbanos. Según las distintas definiciones de lo informal, tomando cualesquiera de ellas, puede volverse sobre el hecho de que ese sector igualmente encierra ciertas clases sociales. Se ha argumentado que la clase del empleador que tiene diez empleados no es en definitiva la misma del trabajador empleado en una de estas empresas en las que no tiene cobertura de seguridad social. Ambos están en el sector informal, como lo están los hijos o los sobrinos que hacen trabajo sin remuneración. Es notorio que, en sus diferentes trabajos, Tassi ha preferido no referirse a las relaciones internas entre los comerciantes populares. Queda, pues, la posibilidad de usar los criterios de distinción aquí esbozados para reflexionar sobre las distintas clases sociales en la informalidad.

El planteamiento de la veta de estudios de la pequeña burguesía cultural y sus fronteras con la pequeña burguesía empresaria podría extenderse a muchos casos dentro del mismo cuadro. La burguesía ha merecido atención, por supuesto, por el gran efecto que tiene una minoría sobre el conjunto. El estudio de la burguesía ha juntado a la clase ejecutiva en sus reflexiones. Pero sobre los trabajadores expertos, los trabajadores protegidos o inclusive sobre los campesinos, los estudios son muy genéricos o no se ocupan de la dimensión de clase. El caso de la clase campesina es muy llamativo, ya que, salvo algunos pocos estudios, en general, no se entra en el detalle de sus formas de producción, de la

división familiar del trabajo, de los ciclos productivos. Sobre los trabajadores expertos, pues directamente es como que no revistieran interés sociológico. Hay algunos estudios sobre burócratas estatales, que llamativamente fueron considerados como clase media, aunque en definitiva no están en el medio, sino bastante más arriba.

Otro punto, que, si bien se consideró en la formulación original del proyecto por la envergadura de los problemas aquí abordados ya no pudo concretarse, tiene que ver con la clase social y el género. En el trabajo desarrollado hasta aquí, se fueron tomando decisiones que permitan primero individualizar ciertas posiciones y los resultados que se han presentado hablan de agregaciones de individuos. Pero la clase social no es un atributo individual, sino un atributo de la unidad doméstica. De ahí que quienes no trabajan –abuelos cesantes o menores de edad que estudien– tienen también una clase social, la de su unidad doméstica. Queda como tarea por desarrollar restituir en el esquema de clases, ya no individuos, sino unidades domésticas, que a la vez supone la consideración del trabajo de hombres y de mujeres y de las formas en que quedaría determinada la clase de una unidad doméstica cuando las posiciones de los esposos no son concurrentes.

Hay otras intuiciones que quedan en el aire, aunque saltan más a la vista por los puntos ciegos de la encuesta de hogares. Si bien la encuesta trae una pregunta sobre percepción de rentas por tierra, la tasa de respuesta es demasiado baja como para confiar en los datos. Al no tener renta de la tierra se sabe que se está dejando de lado y sin analizar a los grandes propietarios de la tierra. El tema sobre la agroindustria y su poder económico ha sido objeto de otros análisis, pero queda todavía por trabajarse las formas como esa fracción sería incorporada en el esquema de las clases sociales. Los estudios de las élites económicas siempre encuentran la traba de ser un grupo muy diminuto como para ser adecuadamente captado en las encuestas; además, en la práctica, dichos grupos rehuyen la observación de los otros. No es lo mismo, pero algo similar aplica a, por ejemplo, los narcotraficantes de la cúspide del negocio, aunque puesto que tienen gente que trabaja para ellos, también controlan fuerza de trabajo; ¿lo hacen como burguesía o como pequeña burguesía empresaria?

En el segundo párrafo de estas conclusiones, se comentó la fiebre súbita que hizo que la bonanza económica de los años recientes se convirtiera en discusiones sobre “clase media”. En términos de estructura de clases y del esquema que aquí se presenta, la clase media es menos una clase y más una excusa. Los perfiles de los cuadros 27 y 28 nos muestran que la mayoría de personas en los deciles del medio son trabajadores precarios, personas en condiciones bastante menos halagüeñas de la que los discursos políticos tienen presentes cuando hablan de clase media. En cambio, los profesionales o personas que han pasado por la universidad y que tienen ocupaciones, digamos, no manuales, están muy cerca de la cúspide de la percepción de ingreso. Hablar de “clase media” cuando en realidad es una referencia a una parte importante de los deciles nueve y diez está más cerca del interés político que del análisis de clases.

El esquema de clases aquí presentado tiene en lo profundo de sus motivaciones tratar de comprender la movilidad social, la estructura de las clases, la composición de las mismas, las dimensiones que son importantes para pensarlas en Bolivia. La producción de este esquema se piensa como un paso para entender algo que por ahora no ha sido estudiado y que tiene que ver, en fin, con la transformación de las clases sociales durante los años de la bonanza económica. Es, pues, un cristal en un vitral por construir.

BIBLIOGRAFÍA

- Almaraz, Sergio (1980). *El poder y la caída: el estaño en la historia de Bolivia*. Cochabamba: Los Amigos del Libro.
- Arnold, Denise, y Alison Spedding (2009). “Desde las élites políticas del pasado a los movimientos sociales e identitarios de hoy”. En Denise Arnold, *¿Indígenas u obreros?: La construcción política de identidades en el altiplano boliviano* (pp. 287-310). La Paz: Fundación Unir.
- Arbona, Juan, Nico Tassi, Giovana Ferrufino, y Antonio Rodríguez (2012). “El desborde económico popular. Comerciantes aymaras en el mundo global”. *Nueva Sociedad*, 241, 93-105.
- Atria, Raúl (2004). *Estructura ocupacional, estructura social y clases sociales*. Santiago de Chile: CEPAL.
- Barriga, Pablo (2016). *Nos reservamos el derecho de admisión*. La Paz: Colectivo Editorial Pirata.
- Barriga, Pablo, y María Fernanda Sandoval (2021). “Antes nos decían 'indios' a los bolivianos: estratificación e identidades en una comunidad campesina”. *Temas Sociales*, 48, 70-92.
- Bertaux, Daniel, y Paul Thompson (1997). *Pathways to social class: a qualitative approach to social mobility*. Oxford: Oxford University Press.
- Bertaux, Daniel, y Paul Thompson (2005). *Between generations: family models, myths and memories*. Oxford: Oxford University Press.
- Blau, Peter M., y Otis Dudley Duncan (1967). *The American Occupational Structure*. New York: Wiley.
- Blunch, Niels Hugo, Sudharshan Canagarajah, y Dhushyanth Raju (2001). *The informal sector revisited: A synthesis across space and time*. World Bank document. Discussion paper 0119. s.l.
- Bourdieu, Pierre (2013). *La nobleza de Estado: educación de élite y espíritu de cuerpo*. Buenos Aires: Siglo XXI.
- Bourdieu, Pierre (2008). *Homo academicus*. Buenos Aires: Siglo XXI.
- Bourdieu, Pierre (2007). *El sentido práctico*. Buenos Aires: Siglo XXI.

- Bourdieu, Pierre (2000). *Pascalian Meditations*. Stanford: Stanford University Press.
- Bourdieu, Pierre (1998). *La distinción: criterios y bases sociales del gusto*. Madrid: Taurus.
- Bourdieu, Pierre (1995). *Las reglas del arte: génesis y estructura del campo literario*. Barcelona: Anagrama.
- Breen, Richard (2005). "Foundations of the neo-Weberian class analysis". En Erik Olin Wright, *Approaches to class analysis* (pp. 31-50). Cambridge: Cambridge University Press.
- Burawoy, Michael (1982). *Manufacturing Consent: changes in the labor process under Monopoly Capitalism*. Chicago: The University of Chicago Press.
- Busso, Marina, y Pablo Pérez (2010). *La corrosión del trabajo: estudios sobre informalidad y precariedad laboral*. Buenos Aires: Miño y Dávila.
- Calla Cárdenas, Andrés (2023). *Elites y deporte: formas de diferenciación y distinción social*. La Paz: Plural-CEDLA.
- Castel, Robert (2004). *La inseguridad social: ¿qué es estar protegido?* Buenos Aires: Ediciones Manantial.
- Colque, Gonzalo (2005). *Titikani Takaka: construyendo normas y derechos sobre la tierra*. La Paz: Fundación TIERRA.
- Dalle, Pablo (2013). *Movilidad social desde las clases populares: un estudio sociológico en el Área metropolitana de Buenos Aires (1960-2013)*. Buenos Aires: Instituto de Investigaciones Gino Germani-CLACSO.
- De la Cueva, J. M. (1983). *Bolivia: imperialismo y oligarquía*. La Paz: Ediciones Roalva.
- Douglas, Mary, y Baron Isherwood (1990). *El mundo de los bienes: hacia una antropología del consumo*. México: Grijalbo.
- Enguita, Mariano F. (1985). "El problema del trabajo productivo". *Revista Española de Sociología*, 30, 93-147.
- Fernández Melián, María Clara, Lautaro Clemenceau, y José Rodríguez de la Fuente (2016). *Observando la estructura social a partir de la estructura de clases: análisis de diferentes esquemas de clasificación social desde una perspectiva teórica-metodológica comparada*. Buenos Aires: UBA-IISGG.
- García Linera, Álvaro (2018a). "Asonada de la clase media decadente". *La Razón*, 17 de enero de 2018.
- García Linera, Álvaro (2018b). "Las clases medias en disputa". *La Razón*, 18 de febrero de 2018.

- García Linera, Álvaro (2014). *La condición obrera*. La Paz: Plural.
- Germani, Gino (1987). *Estructura social de la Argentina: análisis estadístico*. Buenos Aires: Ediciones Solar.
- Giddens, Anthony (2011). *La constitución de la sociedad: bases para la teoría de la estructuración*. Buenos Aires, y Amorrotu.
- Godelier, Maurice, Karl Marx, y Friedrich Engels (1972). *Sobre el modo de producción asiático*. Barcelona: Ediciones Martínez Roca.
- Goldthorpe, John (1987). *Social mobility and class structure in modern Britain*. Oxford: Clarendon Press.
- Gouldner, Alvin (1980). *El futuro de los intelectuales y el ascenso de la nueva clase*. Madrid: Alianza.
- Gray Molina, George, Ernesto Yañez, Lucía Casanovas, Patricia Espinoza, y Natasha Loayza (2007). “Estratificación, movilidad social y etnicidad en Bolivia”. En Rolando Franco, Arturo León y Raúl Atria (coords.), *Estratificación y movilidad social en América Latina: transformaciones estructurales de un cuarto de siglo* (pp. 513-555). Santiago de Chile: LOM Ediciones.
- Guerrero, Ramiro (2005). *Huacareta: tierra, territorio y libertad*. La Paz: Fundación TIERRA.
- Guzmán Prudencio, Guillermo, y Diego Escalante Pacheco (2021). “Estratificación y clase social en Bolivia: una aproximación multidimensional y empírica”. Documento de trabajo. La Paz: GIZ. Recuperado de https://dipgis.umsa.bo/investigaumsa/wp-content/uploads/2021/09/Estratificacion-y-clase-social-en-Bolivia_GGP-Guillermo-Guzman.pdf
- Heller, Agnes (1987). *Sociología de la vida cotidiana*. Barcelona: Península.
- Hummel, Calla (2021). *Why informal workers organize? Contentious politics, enforcement and the State*. Cambridge: Harvard University Press.
- Inch, Bernardo (1987). *Nueva sociología de las clases sociales en Bolivia*. La Paz: Ediciones Cinco.
- Instituto Nacional de Estadística (2010). *Clasificación de Ocupaciones de Bolivia “COB-2009”*. La Paz: INE.
- International Labour Office (2012). *International Standard Classification of Occupations. Structure, group definitions and correspondence tables*. Geneva: International Labour Office.
- Jiménez, Elizabeth, Huáscar Mantilla, y Alejandro Romero (2018). “Sector gremial en Bolivia: características, evolución y actores”. En Rodney Pereira (coord.), *Análisis del empleo en Bolivia: calidad, sector gremial y actores* (pp. 101-156). La Paz:

Centro de Investigaciones Sociales.

- Lagos, María Laura (1994). *Autonomy and power: the dynamics of class culture in rural Bolivia*. Filadelfia: University of Pennsylvania Press.
- Lockwood, David (1958). *The black coated worker*. s.l.: Unwin University Books.
- López, Alex; Ronal Jemio y Edwin Chuquimia (2003). *Jailones: en torno a la identidad cultural de los jóvenes de la elite paceña*. La Paz: Fundación PIEB.
- Llanque, Jorge (2011). "Qamiris aymaras. Nuevas elites en Oruro". *Tinkazos*, 14(29), 45-63.
- Marini, Ruy Mauro (s.f.). "El concepto de trabajo productivo, nota metodológica". Recuperado de https://www.archivochile.com/Ideas_Autores/maurini-rm/02tex_teo/maurini_texteo00007.pdf
- Marx, Karl (2008). *El capital. Crítica de la economía política. El proceso de producción del capital. Libro I*. México, D.F.: Siglo XXI.
- Molina, Fernando (2019). *Modos de privilegio. Alta burguesía y alta gerencia en Bolivia*. La Paz: Centro de Investigaciones Sociales.
- Müller, Juliane (2015). "Etnografía del área comercial Eloy Salmón: Transformaciones territoriales, estrategias económicas y prácticas culturales". *Temas Sociales*, 37, 13-34.
- Neri Pereyra, Juan Pablo (2021). *El auge y la caída: quinua comunidad rural y capitalismo*. La Paz: Centro de Investigaciones Sociales.
- Oporto, Luis (coord.) (2018). *Historia del movimiento fabril de Bolivia a través del testimonio de sus protagonistas*. La Paz: Ministerio de Trabajo, Empleo y Previsión Social.
- Orellana, Lorgio (2016). *Surgimiento y caída de la gente decente*. La Paz: Muela del Diablo.
- Organización Internacional del Trabajo (2018). *Mujeres y hombres en la economía informal: un panorama estadístico*. Ginebra: OIT.
- Pacheco, Diego, y Walter Valda (2003). *La tierra en los valles de Bolivia*. La Paz: Fundación TIERRA.
- Pacheco, Gabriel (2021). *El obrero letrado. Estudio de clase y movilidad social en maestros de dos unidades educativas* [Tesis de licenciatura en Sociología]. Universidad Mayor de San Andrés, La Paz.
- Paz Gonzales, Eduardo, y Sergio Ramírez Álvarez (2020). *Los nietos del proletariado urbano*. La Paz: Centro de Investigaciones Sociales.
- Patzi, Felix (2020). *Circulación de élites y las prácticas políticas contemporáneas*. La Paz: s/e.

- Pellegrini Calderón, Alessandra (2017). *Más allá de la indigeneidad. Cultivo de coca y el surgimiento de una nueva clase media en Bolivia*. La Paz: Mama Huaco.
- Pérez Sáinz, Juan Pablo (2014). *Mercados y bárbaros: la persistencia de las desigualdades de excedente en América Latina*. San José de Costa Rica: FLACSO.
- Portes, Alejandro y Kelly Hoffman (2003). *Las estructuras de clase en América Latina: composición y cambios durante la época neoliberal*. Santiago de Chile: CEPAL.
- Poulantzas, Nicos (2007). *Poder político y clases sociales en el estado capitalista*. México: Siglo XXI.
- Poulantzas, Nicos (2005). *Las clases sociales en el capitalismo actual*. México: Siglo XXI.
- Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (2018). *Movilidad socioeconómica y consumo en Bolivia. Patrones de consumo en sectores emergentes*. La Paz: Centro de Investigaciones Sociales.
- Raczynsky, Dagmar (1979). "Sector informal urbano: Algunos problemas conceptuales". En Klein, Emilio y Victor Tokman, *El subempleo en América Latina* (pp. 11-48). Buenos Aires: El Cid.
- Ramírez Álvarez, Sergio (2021). "Las inversiones de los oficinistas: esbozo de la clase media urbana paceña". *Temas Sociales*, 48, 40-68.
- Rea Campos, Carmen Rosa (2015). *Cuando la otredad se iguala: racismo y cambio estructural en Oruro-Bolivia*. México, D.F.: El Colegio de México.
- Rivera, Silvia (2010). *"Oprimidos pero no vencidos": luchas del campesinado aymara y quechwa 1900-1980*. La Paz: La Mirada Salvaje.
- Rivera, Silvia (1996). *Ser mujer indígena, chola o birlocha en la Bolivia postcolonial de los años 90*. La Paz: Ministerio de Desarrollo Humano. Subsecretaría de Asuntos de Género.
- Sachweh, Patrick (2017). "Criticizing inequality? How ideals of equality do and do not contribute to the de-legitimation of inequality in contemporary Germany". *Historical social research*, 42(3), 62-78.
- Sachweh, Patrick (2012). "The moral economy of inequality: popular views on income differentiation, poverty and wealth". *Socio-economic Review*, 10(3), 419-445.
- Sánchez, Carlos y Fernando Ferrero (1979). "*Estructura ocupacional, ingresos y sector informal en Córdoba*". En Emilio Klein y Victor Tokman *El subempleo en América Latina* (pp. 275-308). Buenos Aires: El Cid. 275-308
- Sánchez Pareja, Rubén (2014). *Promotores en producción agropecuaria del Cañadón Peñas* [Tesis de licenciatura en Sociología]. Universidad Mayor de San Andrés, La Paz. Recuperado de <https://repositorio.umsa.bo/xmlui/handle/123456789/15642>

- Sanjines, Isabel (2019). *Lo que es de muchos no es de nadie. Organización interna de los conventillos en la ciudad de La Paz* [Tesis de licenciatura en Sociología]. Universidad Mayor de San Andrés, La Paz. Recuperado de <http://repositorio.umsa.bo/xmlui/handle/123456789/24377>
- Sautu, Ruth; Paula Boniolo, Pablo Dalle, Rodolfo Elbert (eds.) (2020). *El análisis de clases sociales. Pensando la movilidad social, la residencia, los lazos sociales, la identidad y la agencia*. Buenos Aires: Instituto de Investigaciones Gino Germani-CLACSO.
- Savage, Mike (1997). "Social Mobility and the Survey Method". En Bertaux, Daniel y Paul Thomson *Pathways to social class* (pp. 299-326). *A qualitative approach to social mobility*. Oxford: Clarendon Press.
- Savage, Mike; Fiona Devine, Niall Cunningham, Mark Taylor, Yaojun Li, Johs Hjellbrekke, Brigitte Le Roux, Sam Friedman, Andrew Miles (2013). "A new model of social class? Findings from the BBC's Great British Class Survey Experiment". *Sociology*, 47(2), 219-250.
- Scott, Alison MacEwen (1994). *Gender, class and employment in Latin America*. Londres: Routledge.
- Solís, Patricio (2016). "Aspectos metodológicos en el análisis de la movilidad social". En Solís, Patricio y Marcelo Boado (coords.), *Y sin embargo se mueve... Estratificación social y movilidad intergeneracional de clase en América Latina*. México, D.F.: Centro de Estudios Espinosa Yglesias / El Colegio de México.
- Solís, Patricio y Marcelo Boado (2016). *Y sin embargo se mueve... Estratificación social y movilidad intergeneracional de clase en América Latina*. México: Centro de Estudios Espinosa Yglesias / El Colegio de México.
- Soliz, Carmen (2022). *Campos de revolución: reforma agraria y formación del Estado en Bolivia 1935-1964*. La Paz: Plural.
- Spedding, Alison (1999). *Una introducción a la obra de Pierre Bourdieu*. Cuadernos de Investigación 4. La Paz: Instituto de Investigaciones Sociológicas "Mauricio Lefebvre" (IDIS), Universidad Mayor de San Andrés.
- Spedding, Alison (1994). *Wachu wachu: Cultivo de coca e identidad en los yunkas de La Paz*. La Paz: Hisbol, Cocayapu, CIPCA.
- Spedding, Alison; Gumercindo Flores y Nelson Aguilar (2013). *Chulumani flor de clavel: transformaciones urbanas y rurales, 1998-2012*. La Paz: Fundación PIEB.
- Spedding, Alison; Bernardo Huanca y David Llanos (2019). *Kawsachun coca: economía campesina cocalera en los Yungas y el Chapare*. La Paz: Fundación PIEB, Mama Huaco.

- Tassi, Nico (2013). *“Hacer plata sin plata”. El desborde de los comerciantes populares en Bolivia*. La Paz: Fundación PIEB.
- Tassi, Nico; Alfonso Hinojosa, y Richard Cañaviri (2015). *La economía popular en Bolivia: tres miradas*. La Paz: Centro de Investigaciones Sociales.
- Tassi, Nico; y Elena Canedo (2019). *“Una parte en la chacra y otra en el mercado”: multiactividad y reconfiguración rural en La Paz*. La Paz: CIDES-UMSA.
- Thomson, E. P. (1971). *La formación de la clase obrera en Inglaterra*. Madrid: Capitán Swing.
- Torche, Florencia, y Guillermo Wormald (2004). *Estratificación y movilidad social en Chile: entre la adscripción y el logro*. Santiago de Chile: CEPAL.
- Villanueva Rance, Amaru (2021). *Changing Contours of the Bolivian Middle Classes: Discursive Disputes and the Uses of Rhetoric*. Thesis Submitted for the Degree of PhD University of Essex, Department of Sociology.
- Villanueva Rance, Amaru, Eduardo Paz Gonzales, y Susanna Rance (2022). “Middle Class: not a good idea?” en Grimson, Alejandro; Menara Guizardi y Silvina Merenson, *Middle class identities and social crisis: Cultural and political perspectives on the “Global Rebellion”* (pp. 86-106). Londres: Routledge
- Weber, Max (2002). *Economía y sociedad*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Wolf, Eric (2001). “Is the peasantry a class?”. En *Pathways of Power: building an anthropology of the modern world*. Londres: University of California Press.
- Wright, Eric Olin (1994). *Clases*. Madrid: Siglo XXI.
- Zavaleta, René (2009). Forma clase y forma multitud en el proletariado minero en Bolivia. En *La autodeterminación de las masas* (pp. 263-288). Bogotá: Siglo del hombre y CLACSO.
- Zavaleta, René (1986). *Lo Nacional-Popular en Bolivia*. México: Siglo XXI.
- Zelada, Natalia (2023). *La lógica del día a día. Representaciones sociales y acciones de las comerciantes durante el contexto de riesgo por pandemia Covid-19* [Tesis de sociología]. Universidad Mayor de San Andrés, La Paz.

SOBRE EL AUTOR

Eduardo Paz Gonzales es Doctor en Ciencias Sociales con especialidad en sociología por El Colegio de México, Maestro en desarrollo social por el Posgrado en Ciencias del Desarrollo y Licenciado en sociología por la Universidad Mayor de San Andrés (UMSA), La Paz, Bolivia. Es investigador del Instituto de Investigaciones Sociológicas “Mauricio Lefebvre” (IDIS), de la Carrera de Sociología de la UMSA. Ha publicado un libro sobre movilidad social, *Los nietos del proletariado urbano*, junto a Sergio Ramírez. Otros trabajos fueron publicados como artículos y capítulos de libro en Bolivia, México, España, Chile, Argentina e Inglaterra. Ha dictado cátedra en el pregrado de la carrera de Sociología de la UMSA y la carrera de Ciencias Políticas de Nuestra Señora de La Paz y en posgrados en la Universidad Católica Boliviana, en la UMSA y en la Universidad Amazónica de Pando.

E-mail: epaz@colmex.mx

