

WILBERT E. MOORE

CAMBIOS DE DESARROLLO EN LAS SOCIEDADES URBANOINDUSTRIALES *

EL MUNDO erudito es algunas veces ridículo; no hablo así del reducido e impráctico interés de los eruditos, de las averiguaciones pasadas de moda que despiertan sentimientos de disgusto o de tolerante superioridad en los críticos legos, ni me refiero al manierismo de mente académica que despliegan los eruditos en su contacto con los estudiantes o con los auditorios menos interesados y los reactores humanos. La búsqueda de un posible conocimiento inútil, según me parece, no requiere justificación especial, al menos en una sociedad próspera, y la resultante *deformación profesional* no es mayor en modo alguno que la de otras profesiones, sino tan sólo diferente. No; la ridiculez a la que me refiero aparece cuando los hábitos de la mente, la sabiduría convencional de un campo erudito, resulta en el descuido de grandes resultados aparentemente tan relevantes —hechos y objeciones que obviamente parecen de importancia crítica para los legos—.

El tema de esta disertación nos proporciona un caso apropiado. La característica común más notable de las sociedades industriales avanzadas, es su rápida valuación de cambio. Sin embargo, las fuentes y direcciones de su cambio permanecen virtualmente inexploradas por los sociólogos y otros científicos de este tipo. Este descuido erudito es realmente extraño y merece una inspección más minuciosa.

PRELIMINARES. TIPOS Y FUENTES DE CAMBIO¹

Aun a riesgo de resultar tedioso, creo que sería útil recapitular brevemente ciertos desarrollos teóricos que pueden ser de considerable impor-

* Parte del concepto de cambio continuo desarrollado en este trabajo tiene su origen en algunos trabajos de exploración sobre el "desarrollo social comparativo" patrocinado por el *Comité de Crecimiento Económico del Consejo de Investigación de Ciencias Sociales*.

¹ Esta sección está basada principalmente en Moore, *Social Change* (Englewood Cliffs, N. J.: Prentice-Hall, 1963), especialmente el cap. 1, "The Normality of Change".

tancia para la formulación de debates significativos acerca del cambio de desarrollo.

Por qué el cambio es normal

Aunque todas las ciencias analíticas usan modelos abstractos para facilitar la presentación de las relaciones entre variables, la evolución de los sistemas teóricos comúnmente implica atención a las variables excluidas previamente. La mayor parte del desarrollo de las ciencias sociales hasta hace pocos años, se basaba en la forma de los elementos de engrane de los sistemas sociales y en la formulación precisa de esta dependencia mutua.

La correlación ha sido el principal método de análisis y técnicas más y más perfeccionadas han sido desarrolladas para descubrir estas relaciones. Sin embargo esta preocupación por la dependencia mutua ha significado el descuido de características de acciones modeladas listas a observarse de otra manera, entre ellas las fuentes *intrínsecas* y las probabilidades de cambio: en elementos estructurales, en magnitudes sociales y aun en dirección de movimientos.

Una vez que la persistencia de los sistemas de dependencia mutua sea puesta en duda a través del tiempo, la variabilidad inherente y las flexibilidades consecuentes, las incertidumbres y las tensiones, se harán evidentes. Es propio hacer notar aquí que la valuación dinámica de las sociedades nunca fue abandonada por esos científicos sociales que fueron herederos de la tradición marxista, y esa tradición ha sido revisada varias veces y refinada en trabajos recientes tales como el de Coser y Dahrendorf.²

Un ejemplo de cambio intrínseco grandemente generalizado es muy conveniente para comprender la noción de "desarrollo". En todos los sistemas sociales hay una brecha entre lo *ideal* y lo *real*. Pueden notarse dos manifestaciones principales del significado dinámico de esta brecha. Una es la relación entre el sistema social humano y su medio ambiente no humano. Parece que el ajuste nunca es completo ni adecuado en el sentido de tensión o incertidumbre. De esto podemos derivar el principio de *desafío constante* del medio ambiente, aunque desde luego las cualidades exactas de las relaciones del medio ambiente son variables en lugar y tiempo. La variedad temporal es especialmente significativa, ya que

² Véase Lewis A. Coser, *The Function of Social Conflict* (Glencoe, III: Free Press, 1956); Ralph Dahrendorf, *Class and Class Conflict in Industrial Society* (Stanford: Stanford University Press, 1959).

conduce a la probabilidad que se infiere, tanto de la *innovación técnica* como de su aceptación. La otra manifestación de cambio que surge de la tensión entre lo real y lo ideal, se encuentra en el campo general del control social y la conformidad moral. Ninguna sociedad conocida está libre de divergencias y en cada ocasión la inconformidad y la falta de ideales establecidos presenta problemas y proporciona situaciones favorables para la *innovación social*.

Los desenvolvimientos teóricos como los bosquejados han tenido varias consecuencias significativas para el análisis del desarrollo de modernización. Tal vez la implicación más extendida ha sido la disminución del grado en el cual la modernización necesita ser tenida en cuenta como un "caso especial" que necesita un conjunto de generalizaciones únicas, excepciones comprensibles a la ley de la estructura social "normal". La incorporación del desarrollo social al cuerpo principal de la teoría social, ha dado lugar a varios cambios relacionados con suposiciones y modelos conceptuales.

El primer cambio es el rechazar como modelo exclusivo del análisis social, el de la concepción de la sociedad como un sistema equilibrado por sí mismo. La dependencia mutua y la persistencia de los modelos son realmente demostrables, y los ejemplos de restauración de primer orden, después de disturbios, pueden ser identificados. Sin embargo, este modelo conceptual debe tratar el cambio como extrínseco y excepcional y aun la desviación interna o no funcional son difíciles de pronosticar.

Si la sociedad es vista más bien como un sistema de manejo de tensión, de ello derivan claras ventajas. Es de hacerse notar cómo el orden mismo se hace problemático en vez de ser algo ya aceptado. Además, este modelo conceptual permite observar los cambios intrínsecos y las desarmonías y cambios deliberados.

La "teoría de modernización especial" también requiere cambio. El modelo conceptual más común ha permanecido aquí parcialmente implícito. La forma de las discusiones ha sido planeada sobreentendiendo un modelo consecutivo de tres etapas, dando atención primordial a una fase intermedia, de transición, entre una etapa premoderna (e implícitamente estática) y una modernizada (y también estática y sin ningún sentido). El efecto unilateral de esta formulación ha sido lo que llamé el "sofisma sociológico",³ por el cual la historia empezó ayer, o esta mañana.

³ Véase Moore, "Social Change and Comparative Studies", *International Social Science Journal*, 15(4): 519-527, 1963.

na temprano, y los países que buscan ahora un rápido desarrollo son contemplados en abstracción debido a previas influencias occidentales que pueden haberse sostenido por siglos.

La situación teórica en boga, al menos en sociología, es la de que algunos esfuerzos están siendo dirigidos a la formulación de un modelo dinámico que atenderá a las valuaciones y secuencias de cambio, tendrá en cuenta al mundo entero como un solo sistema para ciertos propósitos y proporcionará algunas bases para la predicción del curso futuro de las sociedades industriales.⁴

Cambio de desarrollo

El cambio de desarrollo en sociedades avanzadas económicamente comprende dos componentes principales: la continuación de *tendencias metódicas* que pueden ser llamadas *progresivas* apropiadamente porque corresponden a valores universales o más especializados, y el *cambio proyectado*. Las suposiciones subrayando la esperanza de que estas tendencias actuales extrapoladas hacia el futuro entrañan cierta forma de dinámica autónoma o casi autónoma. Por lo tanto, el crecimiento de la población, la urbanización, la población escolar en escuelas superiores o el comportamiento presupuestal de la familia pueden ser considerados como cuerpos de edificio separados de una futura estructura social. Viéndolo más rigurosamente, estas confiadas predicciones son a propósito para asumir una continuidad en los valores fundamentales y una gran medida de persistencia de los arreglos institucionales.

Si fuéramos a incluir en nuestra consideración áreas recientemente desarrolladas, querríamos también en nuestro equipo de instrumentos proféticos la posible repetición de *sucesos históricos* pues alguna repetición es esperada a pesar de la rapidez con que en lo social se provee a las experiencias de un mundo común. Si estuviéramos interesados también en una predicción concreta, deberíamos incluir la *persistencia*, ya que hay elementos de estabilidad predecibles como sugerí en relación con las tendencias metódicas. Y para predicciones realistas sobre una base global deberíamos tomar en cuenta la potencialidad de la aguda discontinuidad en la valuación y dirección del cambio porque debe darse por sentado que estos más contradictorios aspectos en la predicción social poseen también cualidades legítimas.

⁴ Véase, por ejemplo, Seymour Martin Lipset y Reinhard Bendix, *Social Mobility in Industrial Society* (Berkeley y Los Angeles: University of California Press, 1960).

Un enfoque selectivo

Cuando reconocemos que el cambio de desarrollo *es* una característica sobresaliente de las sociedades urbanoindustriales, y una vez que hemos ganado una posición intelectual moderadamente respetable para hablar de todo esto —la atención a las tendencias “autónomas” y las innovaciones deliberadas— las formas de subdividir un sistema social pueden llegar a ser más bien convencionales.

Pensando en toda esta área de interés erudito, he encontrado conveniente considerar primero las dimensiones demográficas (número), su distribución ecológica (espacio) y el problema de límites temporales y secuencias (tiempo). Esto constituye las fronteras y límites de la acción social, aunque sus dimensiones o significado no son en modo alguno estáticos.

Puesto que el cambio de desarrollo incluye evidentemente la evolución económica, ya sea como meta o como condición, es apropiado examinar las tendencias en la organización de producción cambiando las estructuras de trabajo y las características de consumo. Por último, se pueden examinar los cambios en los principales aspectos funcionales de las sociedades identificando esos aspectos más o menos en la misma forma como se podrían encontrar los títulos de los capítulos de un buen texto modelo de introducción a la sociología: la familia, la educación, la constitución política, la religión y los valores sociales. Otros temas tales como la estratificación social o la multiplicación de asociaciones puede añadirse o incluirse bajo tales titulares como “estilos de vida”.

Lo que he venido presentando es un índice rudimentario para un libro que voy a escribir. Así, mantiene una dificultad; para los propósitos de este trabajo debo hacer una selección que, más que presentar un resumen del cambio de desarrollo, ilustre y dé acceso al mismo. Para ello, he de enfocar las estructuras de trabajo y educación.

Ambas ligan la economía con otros aspectos de la organización social e ilustran tanto las tendencias autónomas como el cambio deliberado.

Estructuras cambiantes de trabajo

Las sociedades industriales están caracterizadas por un alto grado de movilidad social, particularmente cuando se les presenta en cambios de posición de trabajo de generación a generación y dentro de las diferentes profesiones. Los sociólogos tienden a preocuparse de asuntos relacionados con el grado de accesibilidad a las estructuras de trabajo, en contraste con la forma en que antes se heredaban. Sin embargo es claro que la

movilidad es en cierto grado una respuesta a los cambios que se demandan, es decir, a cambios en los tipos y proporciones de diferentes trabajos.

Para muchas de las regiones subdesarrolladas del mundo, el primer proceso de cambio es el de la participación del mercado, la creación de una fuerza laboral en el sentido técnico, ya sea elaborando productos para la venta o para empleo de salario real. Aunque la participación de la fuerza laboral cambia por la edad y el sexo, de lugar a lugar y de tiempo en tiempo, en las sociedades industriales el cambio básico para una estructura del mercado es ya esencialmente completa. Pero algunos otros cambios estructurales están todavía en proceso y puede esperarse que continúen. Estos incluyen la relocalización de los sectores, la especialización, el ascenso y la burocratización, y me gustaría comentar brevemente cada uno de estos procesos.

La relocalización de sectores

Una de las generalizaciones mejor establecidas en relación con los cambios de estructura concernientes a la modernización, es el cambio de actividades agrícolas a las no agrícolas. La tabla número 1 representa las proporciones de las poblaciones económicamente activas en agricultura en varios países alrededor de 1950 (el dato más reciente disponible de la mayoría de los países). Para mostrar la progresión en la comparación de sectores de países a los que se les puede llamar retrasados económicamente en oposición a los avanzados, he dispuesto los países en orden descendente de fuerza laboral agrícola. La posición intermedia de Francia, donde el trabajo agrícola de los "campesinos" todavía es importante, tal vez requiera menos comentario que la de Chile y Argentina. Aunque muchos indicios económicos muestran que estos países de América del Sur no son realmente "avanzados", tienen una agricultura altamente comercializada, ya que involucra considerable mecanización, especialmente en Argentina.

Las tendencias a largo plazo también son reveladoras. En 1820, el 71.8 por ciento de la población de los Estados Unidos económicamente activa se dedicaba a la agricultura y en 1960 sólo lo hacía el 7.1 por ciento.⁵ El porcentaje de declinación de la fuerza laboral agrícola parece haber crecido a través del tiempo. En el siglo XIX el porcentaje de promedio anual de declinación fue de 0.43 por ciento; para el periodo 1900-

⁵ Warren Eason presenta datos comparativos sobre los Estados Unidos y la Unión Soviética en "Labor Force", en Abraham Bergson y Simon Kuznets, *Economic Trends in the Soviet Union* (Cambridge: Harvard University Press, 1963, pp. 38-149; datos de la p. 77.

1950 el porcentaje anual fue de 0.51, y para 1950-1960, fue de 0.67. Sin embargo, a menos que nos traslademos a la "granja automática" vendrá eventualmente un lento porcentaje de movimiento alejándose de la agricultura.

La ahora clásica tesis de Colin Clark⁶ relativa a un cambio del predominio de la agricultura al de la manufactura es seguida por una expansión de servicios ("producción terciaria") un claro cambio directo de la agricultura a varios servicios más bien de bajos niveles de habilidad e ingresos. En países económicamente avanzados la continuada reducción de potencial humano requerido tanto en agricultura como en manufactura, junto con la demanda no satisfecha de los servicios, indica que puede esperarse que continúe el cambio de la misma a la producción terciaria.

Especialización

El continuo aumento del número de labores es un rasgo ampliamente notado del desarrollo de una sociedad industrial⁷ que, sin embargo, permanece sin ser medido. Para medirlo se necesitarían expedientes en serie de la totalidad de las diferentes ocupaciones, aunque el porcentaje de cambio como algo diferente de la magnitud total podría ser derivado del estudio de pruebas sucesivas obtenidas comparativamente del conjunto de las labores económicamente activas. El agrupamiento y la nueva clasificación de las ocupaciones interesa a los censores inevitablemente, y el precio de este progreso es la pérdida de la posibilidad de comparar trascendiendo los cálculos de las tendencias. Aun cuando se contara con compilaciones sucesivas de varios países como las del Diccionario de Títulos de Tipos de Trabajo preparado por el Servicio de Empleos de los Estados Unidos, que tiene 22,000 o más tipos de trabajo, todavía se tendría que ser precavido. Un aumento registrado en tipos de trabajo podría representar una mezcla en proporciones desconocidas del aumento genuino y de mejor identificación —parecida a la del clásico problema de interpretar los cursos temporales en la incidencia de las enfermedades—.

Las fuentes de especialización son varias: la capacidad de aumento de unidades económicas de dependencia mutua (y otras sociales), que hagan posible lograr la eficiencia clásicamente reconocida de la división de la-

⁶ Colin Clark, *The Conditions of Economic Progress*, 2ª ed. (London: Macmillan, 1951), pp. 305-439.

⁷ Véase, por ejemplo, Neil Smelser, "Mechanisms of Change and Adjustment to Change", en Bert F. Hoselitz y Wilbert E. Moore, eds., *Industrialization and Society* (Paris and The Hague: UNESCO and Mouton, 1963), cap. 2.

TABLA 1

PROPORCIONES DE LA POBLACIÓN ECONÓMICAMENTE ACTIVA
EN AGRICULTURA, DE VARIOS PAÍSES, ALREDEDOR DE 1950¹

		Porcentaje en agricultura
Haití ^{2, 3}	1950	88
Tailandia ^{2, 3}	1947	81
India ^{2, 3}	1951	69
Pakistán ⁴	1951	62
Brasil	1950	58
México	1950	58
URSS ⁵	1950	56
Costa Rica ⁴	1950	55
Ceylán	1946	53
Egipto ⁴	1947	51
Hungría	1941	50
España	1950	49
Japón	1950	48
Finlandia	1940	47
Italia	1954	41
Francia	1950	32
Chile ⁴	1952	31
Irlanda ⁴	1951	31
Noruega	1950	29
Argentina ⁴	1947	25
Dinamarca	c.1950	23
Canadá	c.1950	21
Suecia	1950	20
Suiza	1941	20
Holanda	1947	19
Nueva Zelanda ⁴	1951	18
Australia ⁴	1947	15
Estados Unidos ⁶	1950	12
Bélgica	1947	11
Reino Unido	1951	5

La fuente informativa, a menos que se indique de otra manera, proviene del artículo de Simón Kuznets, *Quantitative Aspects of the Economic Growth of Nations. II. Industrial Distribution of National Product and Labor Force*. Suplemento de *Economic Development and Cultural Change*, vol. 5, núm. 4, julio de 1957, tabla 4, pp. 82-95.

¹ La última columna va dispuesta en orden descendente.

² Varones solamente.

³ Naciones Unidas. *Statistical Yearbook*, 1955 (New York: 1955). Tabla 6. Varones solamente.

⁴ Naciones Unidas, *op. cit.* Ambos sexos.

⁵ Warren W. Eason, "Labor Force", en Abraham Bergson y Simon Kuznets, *Economic Trends in the Soviet Union* (Cambridge: Harvard University Press, 1963), pp. 38-149; datos de la p. 77.

⁶ Oficina de Censos de los Estados Unidos, *Statistical Abstract of the United States*, 1962 (Washington: 1962), tabla 280, p. 215.

bores; cambios tecnológicos que requieren criterio para llevarlos a cabo, nuevos productos y servicios. Es útil distinguir la mengua de habilidades —la subdivisión de papeles a desempeñar— y las nuevas combinaciones de habilidades, a menudo asociadas con el aumento de conocimiento.

El proceso de especialización hace cada vez más difícil el sistema de transmisión por herencia de tipos de trabajo, una circunstancia que es disimulada por las labores en grupo entre empleados y jefes;⁸ o clasificaciones sólo ligeramente más elaboradas. La especialización invade hasta labores que parecen estables, tales como varias profesiones (las cuales por tanto llegan a ser, en un sentido, ocupaciones o labores de grupo).

Ascenso

Parece que el crecimiento económico va acompañado por un cambio a largo plazo de los trabajos manuales a los no manuales en tipos de trabajo no agrícola. Los datos para elaborar las tendencias históricas sin embargo, son sorprendentemente escasos, aun para esta clasificación dicótoma de categorías de "habilidad". Incidentalmente, el aumento en el número de ingenieros y de ocupaciones tales como las de los hombres hábiles para el servicio de complejas máquinas de negocios, exigen la distinción entre lo manual y lo no manual. No es precisamente claro por qué un mecanógrafo es un trabajador "intelectual" y un linotipista es un trabajador "manual".

A pesar de estas severas críticas, por lo general es verdad que esos tipos de trabajo clasificados como no manuales, requieren de algún modo niveles superiores de educación y —aunque con considerable disimulo en las distribuciones— produce mayores ingresos.

La tabla 2 muestra datos de un cierto número de países que cuentan con una extensión considerable de progreso. Esos países están ordenados según las proporciones de empleados de oficina que contribuyen con fuerza laboral. Con excepción de los anómalos e increíbles datos referentes a Birmania, la proporción en los demás países no es radicalmente diferente de lo que se podría esperar.

La proporción de profesionales en la fuerza laboral está sujeta a menos errores y diferencias en definición que para los empleados de oficina. La clasificación presentada en la última columna tal vez resulte en un ordenamiento más preciso de los países que se citan.

⁸ Véase a Lipset y Bendix, libro citado en la nota 4.

⁹ Véase S. M. Miller, "Comparative Social Mobility"; *Current Sociology*, volumen IX, núm. 1, 1960.

Hasta la categoría de “profesionales” es marcadamente heterogénea en la rigurosa composición de tipos de trabajo. En el censo norteamericano, por ejemplo, no solamente están incluidos algunos “técnicos” sino también personas que laboran en el campo de las diversiones y otros tipos de trabajo que no requieren educación formal. El número medio de años de escuela que completa el varón profesional de veinticinco años o más de edad era, en 1960, del 16.4, un poco más allá del nivel superior.¹⁰ Cerca de un cuarto (24.5 por ciento) del grupo contaba con menos que la educación superior.¹¹ Se encuentra orden en algunos ejemplos de tendencias históricas en el aumento de las distribuciones de tipos de trabajo. En los Estados Unidos los empleados de oficina representaban el 28 por ciento de los tipos de trabajo no agrícola, en 1900 y el 42 por ciento en 1950.¹² Para 1960 el porcentaje había alcanzado casi el 50 por ciento y la fuerza laboral de los oficinistas había sobrepasado ligeramente esa proporción.¹³

El promedio de profesionalización en los Estados Unidos ha crecido rápidamente. “Trabajadores profesionales y sus similares” representaban el 4.2 por ciento de la fuerza laboral total en 1920, el 8.6 por ciento en 1950 y el 11.2 por ciento en 1960.¹⁴ Aunque los americanos de color tuvieron una representación mucho más baja en las categorías profesionales, el porcentaje aumentó del 3 por ciento en 1950 al 4.7 en 1960.¹⁵

Volveré a referirme a este punto al disertar sobre educación para hacer algunos comentarios sobre el aumento de fuerza laboral que se debe a los logros de la educación.

¹⁰ U. S. Bureau of the Census, *U. S. Census of Population: 1960. Subject Reports, Educational Attainment*, Reporte Final, PC(2)-5B (Washington: 1963), tabla 8, p. 126.

¹¹ *Ibid.*

¹² U. S. Bureau of the Census, *Historical Statistics of the United States, Colonial Times to 1957* (Washington: 1961), p. 74.

¹³ U. S. Bureau of the Census, *Statistical Abstract of the United States, 1962*. (Washington: 1962), tablas 297 y 299, pp. 226, 227.

¹⁴ Cantidades de 1910 y 1950 de *Historical Statistics ...*, p. 74; cantidades de 1960 de *Statistical Abstract*, tabla 297, p. 226.

¹⁵ *Statistical Abstract*, 1962. Tabla 229, p. 227.

Burocratización

Por burocratización quiero dar a entender la conversión del trabajador independiente (empresario, contratista, diseñador o profesional que tra-

baja por su propia cuenta) a trabajador asalariado. La medida de burocratización más sencilla se encuentra en la proporción de devengadores de salarios y jornales que utilizan fuerza laboral. Esta proporción muestra un aumento relativamente firme a largo plazo en los países "capitalistas" pero es cabal nominalmente en tipos de economía soviética. En tra-

TABLA 2

EMPLEADOS DE OFICINA Y PROFESIONISTAS, COMO PARTE
PROPORCIONAL DE UNA POBLACIÓN ECONÓMICAMENTE
ACTIVA. PAÍSES SELECCIONADOS ALREDEDOR DE 1950

País	Fecha	(En miles)			Porcentaje	
		Econ. Activos 1	Em- plea- dos 2	Profe- sionis- tas 3	Em- plea- dos 4	Profe- sionis- tas 5
Birmania	1953	1,075	420	39	39	4
Africa del Sur ³	1946	889	321	—	36	—
Israel ⁴	1958	319	111	37	35	12
E. U. A.	1950	60,037	21,213	4,736	35	8
Canadá	1951	5,300	1,761	376	33	7
Nueva Zelandia	1951	740	233	53	32	7
Reino Unido	1951	22,578	6,447	1,387	29	6
Suecia	1950	3,120	843	219	27	7
Japón	1950	35,574	8,362	1,634	23	5
Chile	1952	2,188	445	92	20	4
Austria	1951	3,361	652	181	19	5
Dinamarca	1950	2,063	325	121	16	6
México	1950	8,345	1,304	207	16	2
Costa Rica	1950	272	40	9	15	3
Paraguay	1950	437	55	13	13	3
Brasil	1950	17,117	2,107	286	12	2
Yugoeslavia	1953	7,838	683	225	9	3
Pakistán	1951	22,393	1,765	224	8	1
India	1951	101,725	7,487	1,586	7	2
Turquía	1950	12,740	601	116	5	1

FUENTE: Naciones Unidas, *Demographic Yearbook*, 1956 (New York: 1956), Tabla 13, pp. 388-418.

Los porcentajes fueron calculados previo redondeamiento de la población a miles.

¹ La columna 4 acomodada en orden de magnitudes.

² Excluye los familiares empleados sin paga.

³ Población europea.

⁴ Población judía.

bajos de tipo agrícola, el número de trabajadores independientes de la Unión Soviética decrece de 28.3 por ciento que había en 1928 a solamente 3.1 por ciento en 1959.¹⁶

La tabla 3 presenta las proporciones de los asalariados entre los varones económicamente activos de varios países que, una vez más, están ordenados según la magnitud de los porcentajes.

En los Estados Unidos la proporción de trabajadores independientes fuera de la agricultura fue tan baja, como el 11.6 por ciento en 1950, disminuyó a 10.4 por ciento en 1955, pero se mantuvo constante en 1960 y 1962.¹⁷

Los cambios en tipos de trabajo independientes, deberían probar ser instructivos. Tengo la impresión de que en los Estados Unidos actividades no agrícolas como las de la construcción y la manufactura, operaciones financieras y de distribución y aun profesiones "liberales" son comúnmente descendientes, pero tal vez más en servicios de reparación y asesoramiento.

Vistas en conjunto las estructuras ocupacionales en cambio parecen autónomas y las tendencias grandemente "progresivas" —es decir, están asociadas generalmente con una productividad mayor y un mejor aprovechamiento del potencial humano aunque aquí y allá se muestran malos aspectos: habilidades anticuadas, demasiada especialización, abusos al especular y tonterías burocráticas—. También puede observarse separadamente el efecto agregado de muchas acciones humanas motivadas y aun intentadas, por lo que en las economías pluralistas o capitalistas la mayoría de los cambios de tipos de trabajo han sido "voluntarios" o al menos han sido una respuesta a un mercado más impersonal que a un programa político proyectado. El intento de cambiar los suministros para demandas en perspectiva, un acercamiento al planeamiento para el uso de la fuerza humana en áreas en desarrollo, es más bien una innovación reciente en sociedades avanzadas. Se ha manifestado principalmente a través de la política educativa, así como a través de otros servicios de información y coordinación (estudios de "perspectiva" y servicios de empleo, por ejemplo). De modo que lo que en los países industriales más antiguos empezó generalmente como el efecto cumulativo de decisiones privadas ha llegado a ser asunto de política nacional y de cambio deliberado.¹⁸

¹⁶ Véase Eason, trabajo citado en la nota 5, a la p. 82.

¹⁷ U. S. Statistical Abstract, 1962, tabla 297, p. 226.

¹⁸ Véase, por ejemplo, el folleto publicado por la Fundación de Ciencia Social, *Profiles of Manpower in Science and Technology* (Washington: 1963).

Consumo

Puesto que el aumento del ingreso real *per capita* es utilizado comúnmente como una forma ilustrativa del desarrollo económico, no trataré de probar una vez más que el ingreso difiere entre las regiones industrializadas y las que están en proceso de desarrollo o que el ingreso ha mostrado un aumento a largo plazo en sociedades industriales. Más bien me gustaría señalar algunas tendencias en la distribución del ingreso, cambios en modelos de consumo y aspectos de bienestar social en sociedades opulentas.

Las participaciones del ingreso

Un aumento de ingresos *per capita* puede dar un sentido completamente falso del aumento general del bienestar si de hecho el ingreso es grandemente desigual en su distribución. En algunos países en proceso de desarrollo parece que el rico se vuelve más rico y el pobre más pobre.

Si esto augura bienestar en un futuro a largo plazo en tales sociedades, depende de si los bienes del rico se invierten en tal forma que finalmente produzcan beneficios económicos más amplios.

En estudios comparativos e históricos, Kuznets ha mostrado que en realidad hay mayor desigualdad de ingresos en los países subdesarrollados que en los desarrollados.¹⁹ Esto, a pesar del hecho de que la desigualdad de ingresos en la mayoría de los países desarrollados y subdesarrollados, de los que se pueden conseguir datos, muestran menor diferencia en el sector agrícola que en el de producción no agrícola. Por ello parece que realmente el rico se vuelve más rico precisamente en las porciones modernizadas de los países subdesarrollados y que la desigualdad de ingresos aparece más extremosa en las primeras "etapas" de desarrollo.

Algunas de las corrientes históricas confirman la suposición de que el desarrollo económico está indicado por una reducción de la desigualdad de ingresos,²⁰ aunque la tendencia hacia una disminución de la distribución en los grupos superiores y el aumento de la distribución en los más bajos es asunto de décadas, no de un siglo o más. El progreso del "fondo hacia arriba" ha sido menos marcado que la declinación de la "cima hacia abajo".²¹ Por lo tanto, como podríamos haber inferido de

¹⁹ Simon Kuznets, *Quantitative Aspects of the Economic Growth of Nations*, VIII. *Distribution of Income by Size, Supplement to Economic Development and Cultural Change*, vol. II, núm. 2, enero 1963.

²⁰ *Ibid.*

²¹ *Ibid.*, p. 59.

TABLA 3
 PROPORCIÓN DE JORNALEROS Y ASALARIADOS VARONES
 ECONÓMICAMENTE ACTIVOS, DE VARIOS PAISES,

País ¹	Fecha	(En miles)		
		Varones eco- nómicamente activos	Jornal o salario devengado	Porcentaje de jornaleros y asalariados
Reino Unido	1951	15,647.3	14,028.0	90
Estados Unidos	1950	42,906.0	34,265.0	80
Alemania Occid.	1950	13,483.0	10,831.0	80
Suecia	1950	2,188.0	1,673.0	76
Bélgica	1947	2,525.8	1,903.0	75
Canadá	1951	3,994.8	3,011.0	75
Nueva Zelandia	1951	567.0	423.0	75
Suiza	1950	1,417.3	1,069.9	75
Australia	1947	2,454.8	1,827.0	74
Austria	1951	1,882.4	1,371.0	73
Holanda	1947	2,757.0	2,025.0	73
España	1950	8,087.0	5,885.0	73
Checoslovaquia	1947	3,528.0	2,551.0	72
Argentina	1947	5,022.0	3,564.0	71
Dinamarca	1950	1,369.0	975.0	71
Portugal	1950	2,382.0	1,699.0	71
Costa Rica	1950	205.5	144.7	70
Noruega	1950	1,010.0	708.0	70
Francia	1946	12,668.0	8,538.0	67
Bolivia	1950	360.6	234.0	65
Italia	1954	12,879.0	8,113.0	63
Ceylán	1946	2,042.0	1,206.0	59
Brasil	1950	12,209.0	7,064.0	58
Japón	1950	18,510.0	10,360.0	56
Venezuela	1950	1,273.9	696.0	55
México ³	1950	7,372.0	3,381.0	52
Filipinas	1948	4,443.0	2,197.0	49
Yugoeslavia	1953	3,940.0	1,914.0	49
E.y.pto	1947	5,957.0	2,626.8	44
Uruguay ³	1950	364.3	144.4	40
Haití	1950	635.1	129.9	36
Pakistán	1951	21,026.0	3,375.0	16

FUENTE: Naciones Unidas, *Statistical Yearbook*, 1955 (New York: 1955), tabla 6.

¹ La última columna está dispuesta en orden de magnitud.

² Se excluyen los familiares empleados sin remuneración.

³ Ambos sexos.

las corrientes de tipos de trabajo, es, principalmente, el gran sector "medio" de devengadores de salarios los que se han beneficiado con la mayor parte del cambio de desarrollo.

Hay, desde luego, algunos remanentes, algunas nuevas influencias hacia los extremos minoritarios; por ejemplo, en los Estados Unidos, los

“nuevos millonarios” del petróleo, posiciones ejecutivas en algunas grandes empresas y el “nuevo proletariado” de trabajadores agrícolas emigrantes y trabajadores industriales técnicamente desplazados. La pobreza no ha sido abolida en el país más rico del mundo y la proporción de desplazamiento técnico en bajas categorías de habilidad en agricultura y manufactura y aun en servicios tales como finanzas y distribución, indica que el problema no tiende a retardar la acción pública para volver a entrenar y colocar a los trabajadores.²²

Mientras tanto, el aumento y la burocratización han dado por resultado un alza de la proporción de la fuerza laboral con relativamente *seguros ingresos* y para muchos *movilidad segura*, con ingresos en aumento a través de una carrera normal. Por lo tanto, si en cierto modo es razonable que haya ansiedad acerca del futuro en todo el mundo occidental, tal ansiedad está basada más en las incertidumbres políticas internacionales que en los tradicionales intereses por un nuevo bienestar económico.

No quiero dar a entender que doy por descontadas las ansiedades relativas a la posición en un mercado competidor variable, sino que estoy sugiriendo que la vista a lo largo de la esperanza en el futuro, tiende a compensar los desengaños del presente para porciones substanciales de la población.

Después de la abundancia, ¿qué?

Puede decirse que una mejoría en el bienestar financiero conduce en primer lugar a la satisfacción de las “necesidades” de la vida, a mayor posibilidad de gastar en “satisfacciones y conveniencias” y, finalmente, a permitirse algunos “lujos”. Esto parece sencillo hasta que nos damos cuenta de que la definición de normas y categorías es tanto social como psicológica y por lo tanto variable dentro y entre sociedades, y a través del tiempo. Las satisfacciones llegan a convertirse en necesidades y lo que pueden parecer lujos, tales como el sostenimiento de más visibles actividades políticas y religiosas y la erección de monumentos, puede llegar a considerarse como teniendo prioridad sobre las demás obligaciones, en ciertos ambientes.

A pesar de tales dificultades, hay regularidad en la asociación de las normas de consumo y el cambio de desarrollo. Kuznets presenta datos²³

²² Véase J. N. Morgan y otros, *Income and Welfare in the United States*, (New York: McGraw-Hill, 1962).

²³ Simon Kuznets, “Consumption, Industrialization, and Urbanization”, en Hoselitz y Moore, eds., *Industrialization and Society*, citada en la nota 7, páginas 99-115.

que muestran que el límite para los gastos de alimentación va desde el 27 por ciento del desembolso total del consumidor en una media docena de países prósperos, a cerca del cincuenta por ciento en un igual número de países más pobres, de los que se tienen datos. (La inclusión de bebidas y tabaco como artículos de lujo, reduce un poco la diferencia, dando porcentajes de 37 y 57 por ciento respectivamente). Desde luego esto no significa que el rico coma menos —los gastos para alimentos, *per capita*, son casi cinco veces tan altos en los países ricos como en los pobres²⁴—, sino solamente que la *proporción* gastada en comida desciende con la prosperidad.

Los datos en Norteamérica muestran un descenso del 32 por ciento en los gastos de consumo para alimentos y bebidas, de 1909, al 27 por ciento en 1957.²⁵ Este descenso relativo tuvo lugar a pesar del “aumento” en la calidad de los alimentos consumidos, especialmente un marcado incremento en el consumo de carne, frutas frescas de todas las estaciones y de legumbres, y una proporción mayor del costo de los alimentos, originada en la elaboración, empaque y distribución.

La ley de Engel²⁶ referente a que las proporciones de gastos para alimentos se relacionan negativamente con los ingresos, fue formulada sobre la base de datos comparados de diferentes secciones. Esto también opera a través del tiempo. En la trilogía tradicional de comida, vestido y techo, los dos primeros términos se ajustan a la esperanza de que las “necesidades” declinan en importancia en relación con una mayor abundancia. Sin embargo el aspecto de alojamiento que no se refiere únicamente a techo, tiene que figurar en las estadísticas comparativas. Los países ricos gastan en proporción mayor que los pobres²⁷ en esta mezcla de necesidades, satisfacciones y lujos. En los Estados Unidos los gastos de alojamiento y de servicios en este siglo, parecen haber descendido para aumentar nuevamente, mientras que el equipo y el manejo de las casas muestra un lento pero bastante firme curso ascendente en las asignaciones del consumidor.²⁸

¿Cómo se refleja en el comportamiento de los consumidores este bien-

²⁴ *Ibid.*, p. 108.

²⁵ Véase *Historical Statistics of the United States...*, citada en la nota 12, a las pp. 178-179.

²⁶ Como referencia al clásico trabajo de Ernest Engel, véase Carl C. Zimmerman, *Consumption and Standard of Living*. (New York: Van Nostrand, 1936), páginas 24-41.

²⁷ Véase Kuznets, trabajo citado en la nota 23.

²⁸ *Historical Statistics of the United States...*, citado en la nota 12, páginas 178-179.

estar y la mejoría de las casas habitación? En la compra de "cosas"; la compra de automóviles destaca claramente entre la de otros entretenimientos y artefactos que se pueden obtener (tanto en coches de pasajeros como en coches particulares). Por la mitad de la década de 1950, tales compras excedían en los Estados Unidos a las realizadas para indumentaria y atención personal.²⁹ Parece que esta proporción aumentará debido al incremento de los viajes (y también al mayor número de carros particulares). Además de los viajes, las diversiones influyen en la combinación "mercancías" y "servicios" que están creciendo también.

Cuidados médicos y obtención de seguros son otra forma destacada de erogaciones en las que los consumidores norteamericanos cada día más prósperos, emplean sus recursos. Por otra parte la acción gubernamental se ocupa de servicios en favor de la salud, la educación y otros aspectos de bienestar público que representan áreas prominentes y dentro de poco el alza de los costos dará ganancias al gobierno (y tal vez beneficios) por esta economía próspera.

Al bosquejar y discutir los aspectos principales del comportamiento presupuestal de los consumidores, no he comentado las condiciones de vida que aquél implica. Las dificultades que se presentan al consumidor, el materialismo que se atribuye a los norteamericanos y a quienes tratan de emular su prosperidad y la supuesta y desoladora uniformidad fomentada por el consumo en masa, me dan la impresión de problemas sociales a los que se da gran importancia y a los que se deforma simultáneamente. En uno de mis libros dije que "el dinero es útil por su poder adquisitivo, y éste puede emplearse en forma completamente inmaterial y aun filantrópica. Los materialistas del mundo son por fuerza los desposeídos y los que tienen... En una economía próspera el dinero llega a ser cada vez más esencial para el mantenimiento de una buena vida... y un menguante digno de confianza, pronosticador de justos gastos de consumo..."³⁰ Por lo que toca a la uniformación, me parece que claramente es mejor, en términos generales, la reducción de las diferencias regionales o étnicas—o más bien incorporar muchas de ellas en una creciente fusión de opciones— que las estrictas preferencias de los consumidores. En el mismo libro que acabo de citar me referí a las posibilidades de que "el todo produjera la individualidad"³¹ anotando la posibilidad de que la misma abundancia de artículos disponibles, incluyendo componentes para el con-

²⁹ *Ibid.*

³⁰ Wilbert E. Moore, *The Conduct of the Corporation* (New York: Ramdon House, 1962), p. 274.

³¹ *Ibid.*, p. 270.

junto opcional, redujera la similitud que podría obligar a los consumidores a escoger las mismas unidades o conjuntos de artículos.

El mercado contra el fisco

Una deducción que hemos venido observando en relación con el cambio de modelos de consumo es que la demanda de servicios probablemente aumentará más rápidamente que la demanda de mercancías. Es posible que la ley de Engel acerca del alimento pudiera extenderse a todos los artículos pues la saciedad por las cosas es al menos imaginable en tanto que la saciedad respecto a servicios y experiencias escasamente lo es.

El firme movimiento de servicios dentro del mercado es una de las corrientes bien establecidas en el cambio de desarrollo. Por lo tanto debemos reconocer que a más de las dos citadas deben tenerse en cuenta el mercado impersonal por sí mismo y el Estado, a través de su poder de impuestos y transferencia. Creo que es incuestionable que estas dos últimas opciones han crecido firmemente a expensas de las dos primeras y que el mercado *contra* el Fisco es ahora la opción principal que debe tenerse en cuenta en las sociedades múltiples.³² (De hecho, los mecanismos del mercado para asignar al menos algunos servicios, tales como recreación y viajes).

Aunque parece claro que los países prósperos emplean en seguridad social mayor suma que la de sus ingresos nacionales y gastan más que aquellos países muy pobres de los que tenemos datos y programas, la variación en los primeros es muy amplia. Los gastos de seguridad social en Norteamérica ascienden al 5-6 por ciento del ingreso nacional, pero los de Italia son como el doble y Alemania Occidental gasta alrededor del 20 por ciento.³³

Todos los países prósperos se han convertido en "Estados prósperos" por diversas formas y grados, ya sea por construcción directa, o por servicios a través del poder de los impuestos o por el sistema "fiduciario", por una parte, y por la otra actuando en "monopolios" para contribuir a la seguridad social. No obstante la mayor parte del crecimiento del presupuesto gubernamental norteamericano corresponde a los gastos militares y a las relaciones internacionales. La tabla 4 muestra el enorme crecimiento en el presupuesto de todas las unidades gubernamentales americanas en este siglo y su aumento en más de tres veces para "defensa".

³² Para un análisis de los servicios de bienestar público y privado, véase Margaret S. Gordon, *The Economics of Welfare Policies* (New York: Columbia University Press, 1963).

³³ *Ibid.*, pp. 15-16.

Comparativamente el presupuesto para educación aunque muestra aumento en su monto absoluto está en menor proporción en el impuesto total en dólares que a principios de este siglo. Tal vez sería mejor hacer apreciaciones acerca de la educación (o de otros gastos para el bienestar) en relación con otros presupuestos que no sean los de defensa y sobre esta base la educación en 1957 se estimaba en el 19 por ciento de los gastos comparada con el 17 por ciento de 1902.³⁴

Galbraith³⁵ parece pensar que el fisco está destinado a sobrepasar el mercado en relación con las relativamente “menguadas” y dogmáticas

TABLA 4
TOTAL DE GASTOS DE DEFENSA Y EDUCACIONALES
EN LOS ESTADOS UNIDOS
UNIDADES GUBERNAMENTALES, 1902-1957

Año	Gastos				
	Totales (millones)	Defensa (millones)	Porcentaje del total	Educación (millones)	Porcentaje del total
1902	1,660	165	9.9	258	15.5
1957	125,663	45,803	36.5	15,098	13.1

FUENTE: Departamento de Censos de los Estados Unidos. *Historical Statistics of the United States. Colonial Times to 1957* (Washington: 1960), p. 723.

TABLA 5
CATEGORÍAS DE TRABAJO POR AÑOS PROMEDIO DE ESTUDIOS
COMPLETADOS. ESTADOS UNIDOS, 1960

Grupos de trabajo	Años promedio de escuela
Profesionales	16.4
Administradores, Propietarios y Oficiales	12.5
Vendedores	12.5
Oficinistas	12.3
Artesanos	10.3
Operarios	9.1
Trabajadores de Servicio	9.1
Granjeros	8.7
Trabajadores no Agrícolas	8.3
Trabajadores Agrícolas	6.8

FUENTE: Departamento de Censos de los Estados Unidos, *Population Census, 1960. Subject Reports: Educational Attainment*, Final Report PC (2) 5B (Washington: 1963), tabla 8.

³⁴ *Historical Statistics of the United States...*, citado en la nota 12, p. 723.

³⁵ John Kenneth Galbraith, *The Affluent Society* (Boston: Houghton, Mifflin, 1958).

demandas sobre educación, salud, caminos y quizá hasta alojamientos. Ciertamente, cualquier reducción en los gastos militares produciría un reclamo para la asistencia pública, la rehabilitación de adultos y reacomodo de personas desplazadas, y daría oportunidad para atacar la pobreza que subsiste en medio de la prosperidad general.

Educación

La relación entre la educación y el desarrollo económico es tan conocida que parece requerir poca aportación de datos. Los porcentajes de alfabetismo, los de asistencia escolar, o el promedio de años de escuela terminados, hará posible la clasificación de los países haciendo una comparación seccional aproximada en términos del ingreso nacional *per capita*. Hay, sin embargo, algunas anomalías. Inglaterra logró un crecimiento económico, siendo que ese imperio, el más grande del mundo, hizo pequeña inversión para la educación superior y contó con modesta inscripción en las escuelas secundarias hasta hace pocos años. Por otro lado Egipto combina un bajo nivel de alfabetización y una relativamente alta proporción de graduados de escuelas superiores; sus adquisiciones educativas están representadas más bien por una "torre" que por una "pirámide", que se adaptaría mejor simbólicamente, al paisaje egipcio.³⁶

La correlación entre la educación y el desarrollo debe examinarse también desde el punto de vista de la causalidad, pues el grado en el cual la educación ha sido un factor causal para el cambio de desarrollo no es fácilmente perceptible desde el grado en el cual la educación es un "servicio al consumidor" logrado por el crecimiento económico. Los economistas³⁷ han comenzado a considerar la educación como una inversión personal así como pública, con la convicción de que la educación es un requisito principal de crecimiento que se ha extendido ciertamente en regiones en desarrollo.

No puede haber duda acerca del aumento de la educación en los países altamente desarrollados y muy pocas sobre las funciones de la misma para ponerla al cuidado de empleados hábiles y bien remunerados. En lo que toca a la población en edad escolar en los Estados Unidos, solamente el 47.2 por ciento estaban inscritos en la escuela en 1850,³⁸ y el compromiso sobre educación era ciertamente mayor que en Inglate-

³⁶ Para datos internacionales sobre educación, véase United Nations, *Report on the World Social Situation* (New York: 1957), cap. V, "Education".

³⁷ Véase por ejemplo, Theodore W. Schultz, *The Economic Value of Education* (New York: Columbia University Press, 1963).

³⁸ *Historical Statistics of the United States...*, citada en la nota 12, p. 213.

rra o Europa Occidental. Cada década subsecuente mostró un firme aumento a 78.7 por ciento en 1950 y 87.7 por ciento en 1957. Los varones de color aumentaron en forma más notable que los blancos. Las mujeres de color aumentaron en su asistencia del 1.8 por ciento al 74.9 por ciento, de 1850 a 1950 y los varones de color del 2.0 por ciento al 74.7 por ciento. Para 1957 la categoría más baja (mujeres de color, con 85 por ciento) estaba muy cerca de la categoría más alta (varones blancos con un 90 por ciento).³⁹

En Bretaña sólo el 40 por ciento de los niños de diez años estaban recibiendo tiempo completo de educación en 1870, pero ese porcentaje ha aumentado al 100 por ciento en 1902.⁴⁰ El porcentaje de niños de catorce años aumentó del 38 por ciento en 1938 a 100 por ciento en 1961. Solamente el dos por ciento de jóvenes de 19 años estaban en la escuela en 1938 y el 7 por ciento en 1962.

La inversión británica en la educación superior está por lo tanto avanzando rápidamente, pero en la década de 1950 la inscripción en las instituciones de educación superior (150 por cada 100,000 habitantes) era verdaderamente más bajo que el de todos los países de Europa, exceptuando a Albania y a Malta.⁴¹ En el mismo periodo las escuelas de educación superior americanas tenían una proporción de inscripciones diez veces tan alta como la británica (1,816 por cada 100,000 pobladores) y casi tres veces tan alta como las de la Unión Soviética (613 por cada 100,000 pobladores).⁴²

Hay razón para esperar que habrá aumento en la *proporción* de asistencia en escuelas superiores de países económicamente avanzados y en las regiones en desarrollo, donde las inscripciones a las escuelas superiores eran muy bajas. También es seguro que aumentará el número de posgraduados al menos en los países avanzados, puesto que siguen acrecentándose las profesiones nuevas y las antiguas.

Es probable que se alcance un nivel de educación cuyo promedio aumente, aunque sea en forma mínima, para la fuerza laboral en el curso del desarrollo económico, en vista de las tendencias educativas; pero todavía no es posible hacer comparaciones temporales exactas para determinados trabajos o categorías de trabajo. Sabemos que un factor importante

³⁹ *Ibid.*

⁴⁰ Robbins Committee Report: Committee Appointed by the Prime Minister under the Chairmanship of Lord Robbins, 1961-63. Cmd. 2154. (London: HMSO, 1963). Todos los datos en este párrafo provienen de este reporte.

⁴¹ United Nations, Report... Citado en la nota 36, pp. 84-85.

⁴² *Ibid.*, pp. 82, 86.

en el desempleo es la educación deficiente. Por ejemplo, en los Estados Unidos, en 1960, el promedio de años de escuela completados por los varones que fueron desempleados que contaban con más de 25 años de edad, fueron incompletos por lo menos en dos años escolares y por lo tanto inferiores a los requeridos para la fuerza laboral masculina como un todo (8.8 años contra 11.1). No obstante que la fuerza laboral masculina total de 44 por ciento contaba con cuatro años de escuela secundaria, o más, la proporción con tales niveles educacionales entre los desempleados fue solamente la mitad.⁴³

Las tendencias en niveles educacionales pueden ser deducidas de las discrepancias de los niveles educacionales considerados por edades. Los datos norteamericanos para 1960 muestran, por ejemplo, que los "operarios" varones de 20 a 24 años de edad, tenían una educación media con nivel aproximado de doce años, lo cual podría significar que habían terminado los estudios de secundaria. Los promedios declinan firmemente con cada categoría de edad a un nivel de 7.9 años para el grupo mayor.⁴⁴ Virtualmente cada grupo de trabajo muestra el mismo modelo de edad, con dos notables excepciones: los profesionales tienen una educación media de más de 16 años (escuela superior) para todos los grupos de edad madura, menos los de 65 años o más, para quienes es ligeramente más bajo; y los administradores no agrícolas, que tienen un nivel medio menor que los 16 años de estudio (secundaria), para edades de 55 años y más, para quienes es ligeramente más bajo; y los administradores no agrícolas, que tienen un nivel medio menor que los 16 años de estudio (secundaria), para edades de 55 años y más.⁴⁵

En la tabla número 5 se muestra el factor educacional en la clasificación de trabajos y confirma la "fama" del rango de las ocupaciones que de los profesionales va descendiendo a los rangos de trabajadores agrícolas. De los profesionales, el 34.9 por ciento tienen educación de posgraduados.⁴⁶ La categoría "profesional" es más bien heterogénea, como hice notar anteriormente. Un número sorprendente de 2,058 personas (pero solamente el 0.1 por ciento) no tenía sus años escolares terminados y el 9.2 por ciento tenían educación inferior a la secundaria. Una considerable proporción de éstos no trabajaban en profesiones "establecidas" o "eruditas". Todos los profesionales con educación inferior a la secundaria (38.8

⁴³ U. S. Bureau of the Census, reporte citado en la nota 10, tabla 4.

⁴⁴ *Ibid.*, tabla 8.

⁴⁵ *Ibid.*

⁴⁶ *Ibid.*

por ciento) estaban en la "otra"⁴⁷ categoría, que incluía trabajos tales como los de actores, bailarines y maestros de baile, anfitriones, artistas y maestros de arte, atletas, pilotos, músicos y maestros de música y directores de funerales. Por otra parte, los profesionales comprendían una mayor proporción (cerca de tres cuartos) de los que poseían educación de posgraduados.

Es, en suma, digno de notarse⁴⁸ que hay una positiva correlación, clara y casi uniforme, entre la educación y el ingreso a grupos de trabajo. En otras palabras, aunque no se llenen requisitos de educación *formal* para el acceso a un trabajo, los mejor educados ganan, de hecho, mayores salarios.

Desde luego es imposible distinguir las relativas influencias de suministro y demanda. El mercado de trabajo ¿*exige* niveles educacionales crecientes o tan sólo se "beneficia" de la educación obtenida por otras razones? No puede rechazarse esta última posibilidad del todo, ya que se sospecha con fundamento que los empleadores suelen insistir en especificaciones educacionales particulares al contratar, las cuales no son requeridas por las especificaciones de ejecución en las posiciones que se van a ocupar. Sería deseable comprobar sobre los datos norteamericanos que virtualmente son los únicos que se poseen, los niveles educacionales por edad y ocupación, de otros países, y en periodos sucesivos.

El énfasis creciente sobre la educación como criterio para conceder colocaciones, muestra algunos residuos potenciales negativos que deben hacerse notar. Aunque las oportunidades educacionales en expansión pueden conducir a algún aumento en la accesibilidad de las estructuras sociales en términos de movilidad entre generaciones, también pueden resultar en la reducción sucesiva en las alternativas de entrada a las colocaciones sociales. ¿Qué es del individuo que resuelve deficientemente las pruebas de habilidad, cuyo talento no descuella en la forma verbal, cuyas aptitudes atléticas, artísticas o mecánicas están pobremente adaptadas a la academia?⁴⁹ Puede desaparecer algo de la pluralidad de las sociedades múltiples si la medición del mérito consigue ser unificada también rígidamente.

Por otra parte, la distribución de trabajo que se realiza en la escuela puede ser muy precisa. Nada es menos práctico que la educación práctica si el resultado es una entrenada incapacidad para la adaptación al cam-

⁴⁷ *Ibid.*

⁴⁸ *Ibid.*, tabla 9.

⁴⁹ Véase David A. Goslin, *The Search for Ability* (New York: Rusell Sage Foundation, 1963).

bio, por un aprendizaje continuo y por algún grado de creatividad. La escuela llenará su función como un agente del cambio del desarrollo, tan sólo si se prepara en ella a los graduados para, en cierta forma, un mundo incierto, donde ningún nicho es seguro y pocos de ellos conservan bien su forma.

Comentarios finales

Se puede objetar con alguna justicia que para enfocar la atención sobre los cambios en la estructura de trabajos, consumo y educación, he presentado un muy optimista criterio del presente y del futuro. Es cierto que no he dicho nada sobre tan conspicuos problemas como la congestión urbana, la delincuencia juvenil, la salud mental o el divorcio, o sobre los tan sutiles problemas como el de mantener aparte el hecho de la aglomeración ecológica y la invasión electrónica del hogar y la mente. No quisiera negar que estos problemas son más grandes que en el pasado y más comúnmente reconocidos. Mucho de lo que hemos estado designando como cambio de desarrollo, está orientado a un objetivo deliberado; y la moraleja que podemos colegir de los detalles negativos es que el problema se multiplica a lo largo de las soluciones parciales. Las tensiones de las sociedades cambian en carácter o urgencia relativa según se desarrollan las sociedades y no hay tiempo futuro en perspectiva cuando la vida es más simple que en el pasado para que el ciudadano actúe sobre ella o para que el erudito piense acerca de ella.

Empezamos por sentir la ridiculez de considerar las sociedades económicas avanzadas como estáticas. No deberíamos concluir con la ridiculez mayor de suponer que *cualquier* cambio sería un adelanto. Por una gran buena fortuna y un gran esfuerzo podemos sobrevivir por algún tiempo y progresar un poco reduciendo de algún modo el costo de la complacencia en la apariencia del mal.