

Doctorado en Ciencias Sociales FLACSO-Argentina
Seminario “Las Ciencias Sociales en América Latina”
Profesor Manuel Antonio Garretón

Debates teóricos y epistemológicos sobre clases sociales y estructura social

Autores

Adriana Amado Suárez, Sergio De Piero, Victoria Mazzeo

Contenidos

Debates teóricos y epistemológicos sobre clases sociales y estructura social	
Introducción	
Los debates metodológicos	
Nuevas categorías para el debate	
Los estudios en América Latina	
Los aportes académicos en la Argentina	
La medición de la nueva cuestión social	
La estratificación del consumo y la comunicación	
Bibliografía.....	

Buenos Aires, 16 de agosto de 2002

Debates teóricos y epistemológicos sobre clases sociales y estructura social

Introducción

La cuestión en torno al lugar que en la sociedad ocupan los grupos y los individuos, formó parte desde los orígenes de la sociología en lo que Nisbet denominó la *formación del pensamiento sociológico*. Justamente este autor en el trabajo homónimo, desarrolla las preocupaciones que sobre el tema tenían ya en el siglo XIX Toqueville, Marx y Tönnies entre otros, cada uno con distintos abordajes.

Estos distintos abordajes se desarrollarán durante el siglo XX de la mano de dos grandes paradigmas: el estructural funcionalista y el marxista, en sus diversas corrientes. De esta manera la concepción de la estructura social estará atada a visiones más generales que construyeron estas dos escuelas, y que implicaba diversas dimensiones. Ambas constituirán una confrontación epistemológica respecto del modo de entender la estructura social.

En primer lugar, ambos paradigmas comparten la concepción de la estructura social, como una instancia desigual, debido a que existe una notoria asimetría en la posición que los individuos ocupan en ella, producto no de la naturaleza sino de las mismas relaciones sociales generadas en la sociedad.

Para el estructural funcionalismo, se trataba de definir la estructura social a partir de las relaciones de los sujetos en un proceso de interacción. La participación del sujeto en estas relaciones comprende dos aspectos. Nos referimos al estatus (posición respecto de los demás) y a la función (lo que el sujeto hace con los demás). Es decir los modelos culturales normativos institucionalizados en el sistema son interiorizados en la personalidad por los miembros de la sociedad. Ahora bien, según T. Parsons el lugar que el individuo ocupa en la estructura proviene de las recompensas que puede obtener mediante su esfuerzo. Estas recompensas son la riqueza, el prestigio y el poder. El ordenamiento de ellas, y por lo tanto de la estructura social, estará dado por los valores y normas de cada sociedad. Así los individuos ocuparán un lugar en la estructura social de acuerdo a su relación con una concepción notablemente distinta. Para esta teoría la sociedad está compuesta por clases sociales definidas a partir de lo económico, con un sentido particular, esto es, en referencia al lugar que los individuos ocupan en el proceso de producción, dado que el modo de producción es la instancia que define a la sociedad. En este sentido, existirán dos clases: el proletariado y la burguesía. Esta no es una mera distinción o lucha de poder, sino que constituye el verdadero principio y motor de la historia.

Ahora bien, como señala Poulantzas¹ existen criterios no estrictamente económicos sino políticos e ideológicos, que nos llevan a distinguir entre clases, fracciones y capas. Esta diferenciación nos ayuda a comprender la existencia de distintos sectores al interior de las clases, cuya diferenciación no está dada por el estatus como en el funcionalismo, sino por la pertenencia ideológica a un determinado grupo social a través de lo que se denomina adscripción ideológica. Uno de los conceptos con mayor desarrollo en este sentido será el de *conciencia de clase*; queriendo con ello dar cuenta de que la pertenencia a la clase social deviene tanto de la posición objetiva en el proceso de producción, como de la asunción de la misión histórica que dicha pertenencia implica.

Ejemplo de estas combinaciones se encuentra en el concepto de aristocracia obrera, donde opera más el factor ideológico que la mera posición social. Otro planteo se presente en la cuestión de la existencia o no de una clase media ya que puede

¹ Nicos Poulantzas, *Las clases sociales en el capitalismo actual*, Madrid, Siglo XXI, 1977.

tratarse de una “ilusión”, una fracción de clase o efectivamente una nueva clase social².

En síntesis para el marxismo se trata de definir la sociedad de clases, que aunque puede remontarse a otros modos de producción, sería propia del capitalismo.

Una construcción más particular sobre el tema corresponde a R. Stavenhagen. Según este autor se pueden percibir pertenencias que se explican a partir de la estratificación social, como aquellas que responden a las clases sociales. En esta concepción, deben reconocerse dos criterios de clasificación de la estructura social: los cuantitativos y los cualitativos, que a su vez comprenden a los objetivos (posesión o no de bienes, trabajo desempeñado, etc.) y a las evaluaciones subjetivas (prestigio, pertenencia a grupos étnicos, etc.). En el análisis que realiza el marxismo, se señala que “hay estratificaciones que no descansan a primera vista en las relaciones de clases, por ejemplo las categorías ocupacionales de prestigio o ciertas jerarquías basadas en criterios de pertenencia racial o étnica”³ y que representan las llamadas proyecciones sociales de los individuos.

En todos los casos se trata de una discusión de carácter epistemológico donde la sociedad es vista como un conjunto, resultante de la interacción o del modo de producción, el cual era posible de asir en su totalidad. Como señaló Germani, para el período de posguerra, se trataba de comprender a la sociedad en términos globales y en la lógica del estado Nación⁴.

Los debates metodológicos

La crisis de los socialismos realmente existentes y la conformación de una nueva fase del capitalismo caracterizado por la globalización, ha llevado a un nuevo giro en los debates sobre la estructura social, justamente a raíz de la desestructuración que las sociedades han sufrido. Ya no era posible expresar la estructura social en función de otras variables como el desarrollo, la movilidad o (ideológicamente) de un “destino”, donde la estructura social se integraba como parte de estos procesos más amplios y comprensivos.

A partir de la década del '80, en los períodos de transición de las democracias latinoamericanas, el debate inició un lento giro que culminaría en la década siguiente. En efecto, la discusión se ha desplazado desde el campo del cambio social planteado por el marxismo, hacia el influjo dado por el neoliberalismo y los efectos de la globalización. En este sentido puede advertirse claramente que los aportes realizados en torno a la estructura social, tienden a concentrarse en una discusión ya no epistemológica sino metodológica; las nuevas construcciones no pretenderán ofrecer sistemas holísticos que puedan dar cuenta de la estructura social en su conjunto, sino trabajar por definir el criterio de relevamiento, para establecer la composición de la estructura social.

El mayor debate proviene de las nuevas formaciones sociales derivadas de la nueva cuestión social⁵. Este proceso implica el fin de las políticas sociales universales del Estado de Bienestar o su semejante en América Latina; la desindustrialización; los efectos de la globalización en particular en el ámbito financiero; la reestructuración del Estado (ajuste, desregulación, descentralización). Este proceso desarrollado en la mayor parte de los países de la región durante la década del '90, generó profundas transformaciones en la estructura social, donde se destaca en particular en algunos

² Véase Erik Olin Wright, “¿Qué tiene de media la clase media?”, en Roemer John, *El Marxismo: una perspectiva analítica*, México, FCE, 1989.

³ Rodolfo Stavenhagen, *Las clases sociales en las sociedades agrarias*. México, Siglo XXI, 1969, Cap. II, p. 38.

⁴ Gino Germani, *Política y Sociedad en una época de Transición*, Buenos Aires, Paidós, 1966, pág. 16.

⁵ Pierre Rosanvallon, *La Nueva Cuestión Social. Repensar el Estado Providencia*, Buenos Aires, Manantial, 1995.

países el aumento de la pobreza y de la indigencia a escalas nunca conocidas. Es así que suscitó desde agencias internacionales, universidades e investigadores un debate en torno a definir los criterios que deben utilizarse para describir la estructura social, cuando el cambio social revolucionario no es una aspiración extendida, y el sueño del progreso social y económico individual se ha, en buena medida, evaporado.

Se trata entonces de un debate que da cuenta de las discusiones que se han suscitado en la región en torno a este tema. Desde luego no es un mero problema de carácter aritmético, sino que ello también implica una relación con el modelo económico dominante y nociones de justicia e igualdad social. En este sentido uno de las referencias más importantes que ejemplifican este cambio se centra en el paso del concepto de igualdad hacia el de equidad. La igualdad es un concepto político que refiere a una noción de justicia, si se quiere a la utopía de una construcción social que implica reducir las distancias entre las distintas categorías sociales. La equidad, como afirma la CEPAL “debe entenderse en relación con el establecimiento de metas que la sociedad sea capaz efectivamente de alcanzar... Su punto de referencia es lo realizable”⁶. Es decir a construir el marco social propicio para la igualdad de oportunidades. De allí que mientras la igualdad se obtiene a través de una compleja combinación de política economía y luchas sociales, la equidad descansa fundamentalmente en el ejercicio del buen gobierno (la *governance*), la educación y la correcta administración pública.

En definitiva, ya no se trata de la conformación de nuevos paradigmas que den cuenta en sentido holístico de la estructura social en relación a lo político y lo económico, sino de la construcción de indicadores, eje donde se ha concentrado la sociología en la última década.

Nuevas categorías para el debate

Finalmente, el debate instalado en la década del '90, como hemos visto, ha puesto el énfasis en describir y analizar la composición de la pobreza en la región, antes que en construir una teoría general de la estructura social. En parte esta dificultad se explica por la ausencia de mecanismos estables para el progreso individual, lo que significa tanto inestabilidad de los individuos en la estructura social (en referencia al funcional estructuralismo), como ausencia de debates consolidados en torno a la clase social y al capitalismo (en cuanto al marxismo). Por el contrario se trata de una recomposición de la sociedad en su conjunto y, como dato novedoso, de la aparición de nuevas formas de pobreza.

En cuanto a la primera algunos autores⁷ se refieren a distintos procesos que a la vez son simultáneos: la *heterogeneización*, caracterizados por la disminución de los ingresos en los sectores bajos y medios, y la manifestación de la pobreza desde distintas situaciones de exclusión, lo cual los lleva a sobrevivir por fuera del aparato productivo y económico formal. Al mismo tiempo en algunas áreas se produce una *dualización social* o la formación de una *sociedad a dos velocidades*, donde un sector logra incluirse en los avances tecnológicos y en el disfrute del consumo, mientras la mayor parte de la población permanece marginada. Otro caso, menos común en América Latina -quizás circunscripto a Chile y Uruguay-, se define por la existencia de bolsones de pobreza y una cierta estabilidad de ingresos para el resto de la sociedad.

Por otra parte los nuevos procesos de inclusión-exclusión han conducido a las formaciones novedosas. Es el caso de los *nuevos pobres*, que surgen en aquellos países con fuerte tradición de clase media, vinculada al incipiente industrialismo y a la presencia del Estado⁸. Esta situación refleja la realidad de los sectores medios en

⁶ CEPAL *Equidad, desarrollo y Ciudadanía*, Santiago de Chile, 2000.

⁷ Eduardo Bustelo y Alberto Minujin (editores), *Todos entran. Propuesta para sociedades incluyentes*, Colombia, Unicef-Santillana, 1998, p. 90.

⁸ Eduardo Bustelo y Alberto Minujin, *Cuesta Abajo*, Buenos Aires, Losada-Unicef, 1995.

franca caída a partir de la precarización de empleo o el desempleo, y se traduce en pérdida de confort, escasas posibilidades de movilidad social ascendente, descenso en la calidad de la salud y educación, etc., es decir, los elementos que habían constituido la concepción de clase media, para la región. Es importante llamar la atención sobre este concepto por el fuerte impacto que causa en los sectores afectados, principalmente debido a la visión de pérdida, de contraste con el pasado inmediato, donde se combinan visiones objetivas y subjetivas.

Los estudios en América Latina

Filgueira, en su exploración del estado actual de los estudios de Estratificación Social en América Latina⁹, plantea que no hay un acabado conocimiento de los problemas de la estructura social de la región. Atribuye esta circunstancia al vuelco de los estudios sociales hacia los problemas de pobreza y exclusión social, que aunque relevante para el análisis de la estratificación, se ocupa principalmente de los extremos de la estructura social.

No obstante ello, la profundización en la problemática del desarrollo social ha brindado a los estudios de estratificación aportes novedosos que permiten renovar los marcos conceptuales de los estudios de estratificación y movilidad social. Entre estos conceptos, Filgueira destaca los de 'vulnerabilidad' y 'marginalidad', en tanto que enriquecen el debate sobre la problemática social. El primer concepto supera la dicotomía pobre/no pobre, incorporando la idea de configuraciones vulnerables, susceptibles de movilidad social descendente. El segundo, el de marginalidad, que considera un posicionamiento social más general, coloca al individuo fuera de los canales y espacio normales y legítimos de producción y reproducción social. Ambos conceptos implican la noción de 'activos sociales' en tanto conjunto de recursos que una familia posee para mantener o mejorar sus niveles de bienestar, y que además del capital material propiamente dicho, incluye las redes sociales y familiares de apoyo, el acceso a los bienes y servicios provistos por el mercado o por el estado, y los niveles de capital humano.

Los estudios en América Latina sobre movilidad estructural que se inscriben en el paradigma clásico de la estratificación, se organizan en tres grandes núcleos: la movilidad estructural, la movilidad de reemplazo o individual, y la marginalidad.

- *Movilidad estructural:* Los primeros estudios sobre la movilidad estructural que realizaron los analistas en América Latina registran los efectos positivos del desarrollo económico y productivo sobre la movilidad social. En América Latina, el período de posguerra fue especialmente relevante para este enfoque, dado que el "modelo de desarrollo hacia adentro", con una industria protegida, determinó la formación de un proletariado industrial, junto con sectores de clase media dependientes (desarrollo del sector de servicios y crecimiento de la burocracia administrativa pública), y la formación de un mercado de trabajo. Un segundo proceso que incentivó la movilidad ascendente fue la reducción de la fecundidad de clases medias y altas, que favoreció que hijos de padres de origen social bajo cubrieran posiciones ocupacionales que no podían ser llenadas por los hijos de las clases más altas.
- *Movilidad de reemplazo o individual:* Paralelamente al movimiento descrito se registró un aspecto problemático denominado movilidad individual., que califica el grado de apertura de la estructura social para recompensar el desempeño exitoso o el fracaso en la competencia por el acceso a las posiciones sociales más altas o mejor evaluadas. El monto de movilidad es un indicador de la permeabilidad de la estructura social ("cuanto más rígido o estamental es un sistema estratificado,

⁹ Carlos Filgueira, "La actualidad de viejas temáticas: sobre los estudios de clase, estratificación y movilidad social en América Latina", en *Serie Políticas Sociales*, N° 51, Santiago de Chile, CEPAL/División de Desarrollo Social, 2001.

menor es la probabilidad de que exista movilidad por reemplazo, y en consecuencia, menor es también la probabilidad de que las posiciones ocupacionales sean ocupadas de acuerdo a las calificaciones o capacidad de desempeño¹⁰).

- *Marginalidad*: El otro lado problemático del cambio estructural muestra que no todos encontraron su lugar en el mercado de trabajo urbano (insuficiente dinamismo del mercado de trabajo para absorber a la población inmigrante, con la secuela de problemas aparejados por el empleo precario, el desempleo o el subempleo).

Dentro de los aportes que pueden señalarse para la aplicación del paradigma clásico de la estratificación en América Latina, los puntos detallados muestran el poder analítico para desentrañar las principales características de la estructura social que se cristalizan en el periodo de industrialización de la región¹¹. En cuanto a las limitaciones, Filgueira señala la orientación que tuvo el paradigma hacia los mecanismos del mercado de trabajo, ocupación e ingresos, lo que implica un claro sesgo hacia una visión liberal del orden social y de la distribución del poder y el prestigio.

En los estudios de estratificación y movilidad social –como “estructura de oportunidades”- se han distinguido tres tipos de procesos:

- *Productivos*: Vinculados a la expansión general de la estructura económica y social, cuyas fuentes pueden provenir del cambio científico-tecnológico, la inserción de las economías nacionales en el contexto internacional, la conquista de nuevos territorios, el descubrimiento de materias primas, los cambios en los paradigmas productivos.
- *Demográficos*: Considera los diferenciales de fecundidad entre estratos sociales.
- *Migratorios*: Contempla los efectos de los desplazamientos poblacionales.

Otros mecanismos que afectan la estructura de oportunidades no considerados en los estudios de estratificación incorporan los planos de la política y la sociedad: las políticas de gobierno y el capital social. En el primer caso, las políticas pueden contribuir a modificar la distribución que se produce por vía del mercado, en la medida en que se diseñen para incentivar o conservar la estructura de desigualdad que induce el mercado.

Por su parte, la importancia del capital social, postergado en los estudios de movilidad, deviene del hecho de que “la inserción en redes con elevado grado de capital social y la mayor disponibilidad de activos que circulan en las mismas (confianza, apoyo mutuo, información, influencia) mejorarían las chances de desempeño de los individuos en el sistema de estratificación¹². Ambos mecanismos aplicados a la reconsideración del paradigma clásico, permiten una aproximación de tipo mercado-no mercado: “la consideración de las diversas formas de capital abren el camino para la discusión de otros principios ordenadores de la diferenciación social. En particular, la cuestión actualmente en debate acerca de la relevancia de los estilos de vida y consumo como alternativa estructuradora de la diversidad del orden social en oposición o en paralelo con la determinación del empleo¹³.”

Hacia el final de su trabajo, Filgueira propone una serie de recomendaciones sobre las estrategias de investigación posibles y a los aspectos y temas que ésta

¹⁰ *Ibid.*, p. 16.

¹¹ El paradigma comprendió también el logro de estatus (“*status attainment*”), incorporando junto con la ocupación, la educación y los ingresos. En América Latina, a diferencia de los estudios del norte, no se ha considerado el estatus étnico.

¹² Filgueira, *Op. cit.* p. 21.

¹³ *Ibid.*, p. 22.

debería considerar. En este punto señala la carencia de estudios sistemáticos y comparativos entre países, debido mayormente a que los temas de estratificación fueron un subproducto de otros objetivos de investigación como ser pobreza, desigualdad, etc., o bien, los estudios se desplazaron hacia la explotación de fuentes secundarias, no diseñadas específicamente para esos fines. En lo que hace a los temas, sugiere como marco general considerar estructura de oportunidades, estructura de estratificación y movilidad social, e incluir como dimensiones la esfera del mercado, de la sociedad y del Estado.

Los aportes académicos en la Argentina

El primer estudio empírico y analítico, cuantificado con método científico que abarca al conjunto de la estructura social argentina fue el libro “Estructura social de la Argentina. Análisis estadístico” de Gino Germani, publicado en 1955. Con una perspectiva diacrónica Germani analizó el perfil estructural de la sociedad argentina basándose en los datos aportados por los primeros cuatro censos nacionales de población realizados entre 1869 y 1947.

Esta obra constituye un punto de referencia fundamental para la comprensión de la estructura y funcionamiento de la sociedad argentina desde fines del siglo XIX hasta mediados del siglo pasado. Por otro lado es necesario destacar que Germani se adelantó unos veinte años a la renovación del pensamiento sociodemográfico latinoamericano que se inicia a comienzos de la década de 1970, al trascender el enfoque demográfico formal al encarar los fenómenos demográficos, a la vez, como causa y efecto de fenómenos de orden económico-social, político y cultural y al señalar que la unidad de análisis de este tipo de estudios debía ser la familia y no el individuo aislado.

Para establecer la filiación teórica de Germani es crucial considerar cuál es su definición de clase social. Así “la clase social es un conjunto de individuos que tienen ciertos elementos comunes que se manifiestan concretamente en sus maneras de obrar o pensar”, o bien “la clase social es un grupo social cuyos determinantes corresponden a dos órdenes de fenómenos: estructurales y psicosociales”¹⁴.

Entre los primeros menciona ante todo “el juicio de valor” según el cual las ocupaciones se ordenan en una serie de capas superpuestas y que fijan las soluciones de continuidad que denotan el límite de las clases. Este criterio valorativo se halla ligado a la distribución del poder real entre los diferentes grupos sociales, lo que expresa en cada fase histórica el equilibrio existente entre esos grupos. También incorpora “el tipo de existencia” que caracteriza a los diferentes grupos y que se vincula a otros criterios objetivos: “nivel económico” y las “características personales” (grado de instrucción y cultura personal) que Germani considera peculiar de cada clase social.

Entre los criterios psicosociales menciona principalmente dos: “la autoidentificación” con determinada clase y el “sistema de actitudes, normas y valores” que se sintetiza en el concepto de “personalidad social de status”, configuración mental típica que se supone posee la mayoría de los individuos de una clase. La vinculación de ambos criterios según Germani resulta de los procesos histórico sociales concretos que han moldeado cada sociedad.

De esta manera Germani se sitúa explícitamente dentro de la teoría funcionalista del cambio social, es decir, la “teoría de la modernización” que incluye la “teoría de la transición demográfica”. Sin embargo en los momentos de delimitación empírica de las clases sociales o de interpretación de los resultados, otro es su discurso, allí tiene total

¹⁴ Gino Germani, *Estructura social de la Argentina. Análisis estadístico*. Buenos Aires, Ediciones Solar, 1987 (reedición), p. 140.

preeminencia una visión económica y política histórica de la problemática que le permite superar sus enunciados teóricos.

El mismo Germani afirma que el problema que se le presenta al investigador en la definición de las clases sociales “no es solamente el de formular definiciones y esquemas teóricos que sean los más adecuados y refinados posibles desde el punto de vista de su coherencia lógica, alcance empírico y armónica vinculación con el conjunto de las teorías sociológicas, sino también que sean capaces de permitir una utilización óptima de los datos que están a su alcance”¹⁵. Por otro lado afirma que las tipologías, conceptos, sistemas de clasificación que formula sólo tienen razón de ser en la medida en que le permitan “ordenar el material empírico con el fin de realizar con él sucesivos niveles de abstracción, las ulteriores operaciones propias del conocer científico en general”¹⁶.

En cuanto a las temáticas abordadas en su libro, la obra está organizada en tres partes. En la primera analiza para el período que abarcan los primeros cuatro censos nacionales (1869-1947) la estructura demográfica de la población¹⁷. En la segunda analiza la estructura económica y social del país no sólo investigando el volumen y características de la población económicamente activa sino analizando la morfología del sector agropecuario, industrial, comercial y de servicios y concluyendo con la estructura, composición y distribución de las clases sociales y la evolución en los años anteriores a la época de su estudio. Finalmente en la tercera investiga otros aspectos de la estructura social referidos a la diferenciación de las actitudes políticas en función de la estructura ocupacional y de clases.

Desde luego el núcleo sobre el que Germani pivotea toda su obra es la segunda parte donde describe y analiza el perfil de estratificación social, ya que la preocupación constante de Germani es demostrar cómo difieren los comportamientos demográficos o las ideologías políticas según la clase social de pertenencia.

Según Germani la clasificación de los habitantes de un país en clases sociales requeriría de datos relativos a:

- a. “Estructura ocupacional de la población: habitantes clasificados por categoría de ocupación.
- b. Jerarquía que se asigna a las diferentes ocupaciones según las pautas socioculturales dominantes y las formas en que las ocupaciones se agrupan en clases de acuerdo a tales pautas.
- c. Tipo de existencia, nivel económico y características personales (especialmente instrucción) que caracterizan en promedio las diferentes ocupaciones o grupos de ocupaciones.
- d. “Autoidentificación” de los miembros de las diferentes ocupaciones con una u otra clase social.
- e. Características de diferentes sistemas de actitudes, normas, valores (personalidades sociales de status) que deberían presentar los grupos ocupacionales y distinguirlos entre sí (como para justificar su inclusión en distintas clases)”¹⁸.

¹⁵ *Ibid.*, p. 139.

¹⁶ *Ibid.*

¹⁷ Estructura por edades y sexo, el estado civil y la familia, la distribución geográfica de los habitantes, la importancia de la población extranjera y la dinámica de la población relacionándolas con la situación socioeconómica del país.

¹⁸ Germani (1987), *Op. cit.*, p. 143.

Con estos elementos según Germani sería posible establecer el número y los rasgos de las clases sociales de un país, como entidades sociológicas reales y no como meros nombres clasificatorios. Asimismo afirma que este análisis debería ser completado con el estudio de las raíces socioeconómicas de los grupos así descubiertos, estudio que debería rastrear también los orígenes históricos de la estratificación social resultante.

El grupo ocupacional representa para Germani el vínculo entre la estructura de clases y la estructura económica de la sociedad y en definitiva su mayor consistencia y coherencia interna constituye una confirmación del carácter condicionante y determinante que posee tal estructura sobre las clases. Por lo tanto, el método adecuado para superar el convencionalismo en la definición de las clases es el mantener una estrecha conexión con los principales grupos de ocupación sobre todo en base a su categoría ocupacional y a la rama de actividad y el significado que tal posición posee con respecto al funcionamiento del sistema económico.

El sistema clasificatorio resultante de su investigación se basa en la convencional clasificación tripartita (clases “alta”, “media” y “popular”) pero habla de clases medias y populares en plural, ya que subraya el carácter “compuesto” que poseen y las diferencia en “autónomas” y “dependientes”.

Germani aplicó su clasificación a la población de Argentina con los datos de 1947, si bien es necesario aclarar que en este estudio se clasifica a la población activa del país (si bien incorpora a jubilados) y no a la totalidad de los habitantes, el autor destaca que para ello sería necesario contar con una clasificación de las familias por nivel socioeconómico pero que al momento de realizar su investigación no dispuso de los datos necesarios para realizar tal estimación¹⁹. Su aporte empírico al conocimiento de la sociedad argentina de la época sigue constituyendo aún hoy un diagnóstico esencialmente válido en todas las áreas temáticas investigadas.

Después del libro de Germani se realizan en la Argentina numerosos estudios sobre cada una de las temáticas investigadas por él, excepto sobre la estratificación social hasta la aparición de la obra de Susana Torrado, *Estructura social de la Argentina: 1945-1983*, publicada en 1992. Entre los objetivos de su estudio se encuentran dos vertientes, la primera que busca establecer los cambios que se operan en la estructura social argentina siguiendo una periodización definida por los modelos de acumulación dominantes en ese período y la segunda donde describe la estructura de clases en el momento puntual correspondiente al final del período tratando a la vez de detectar las condiciones de vida de las clases y segmentos de clases identificados así como las disparidades regionales. La conceptualización de este estudio en palabras de la autora “reconoce filiación en la teoría de los modos, formas o comunidades de producción y su articulación en formas sociales y sociedades concretas”²⁰.

¹⁹ Al tratar de aplicar su clasificación a censos anteriores Germani se encontró con el problema de no contar con la información sobre categoría ocupacional, lo que le impidió discriminar entre patrones y empleados a menos que el nombre mismo de la ocupación o profesión indicara por sí misma ese atributo. Se valió de otras fuentes estadísticas (censos económicos, escolares, anuarios estadísticos, etc.) además de las censales para tratar de describir la estructura social de la Argentina desde fines del siglo XIX, llegando a la conclusión que en 1947 “la estructura social de la Argentina es sobre todo el resultado de dos hechos conexos entre sí: la evolución de su estructura económica y la inmigración” (Germani (1987), *Op. cit.*, p. 218) y que las transformaciones más importantes en la estructura social del país los últimos años previos a su estudio “no deben buscarse tanto en las variaciones de las posibilidades de ascenso social ofrecidas individualmente a los miembros de las clases populares sino en la modificación de la composición y estructura de las clases mismas, particularmente en la formación de una alta burguesía industrial por un lado y de un nuevo proletariado urbano (industrial en gran parte) por el otro” (Germani, *Op. cit.*, p. 225).

²⁰ Susana Torrado, *Estructura social de la Argentina: 1945-1983*, Buenos Aires, Ediciones de la Flor, 1992, p. 23.

En el estudio se emplea el término estructura social como sinónimo de estructura de clases, expresión esta última que la autora desarrolla bajo la forma de un concepto. Para esta conceptualización, debido tanto al contenido como a la naturaleza intrínseca de las fuentes de información, la autora debe hacer abstracción de las determinaciones superestructurales (prácticas jurídicas, políticas e ideológicas) que la obligan a circunscribirse a las determinaciones estructurales (prácticas económicas).

Torrado define teóricamente a las clases sociales como “subconjuntos de agentes que ocupan una posición social análoga en el proceso de producción económica”²¹. La operacionalización del concepto de clase social se basa en la construcción de un nomenclador de la variable Condición Socio-Ocupacional (CSO) a partir de los siguientes atributos económicos: condición de actividad, ocupación, categoría de ocupación, rama de actividad, sector de actividad y tamaño del establecimiento.

La significación operativa de dichos atributos puede resumirse de la siguiente manera: la condición de actividad permite delimitar el conjunto dentro del cual se establecen las diferencias según CSO; la ocupación y la categoría de ocupación consideradas en forma simultánea y cruzada constituyen el principal indicador de la relación de producción que define el lugar de cada agente y la clasificación cruzada de la rama de actividad y del sector de actividad apunta a delimitar las fracciones de clase (diferenciación horizontal). Por último, la distinción de capas (diferenciación vertical) se realiza fundamentalmente a través del tamaño del establecimiento y de los niveles de calificación de los trabajadores que se infieren de la ocupación. Las fuentes de información utilizadas son los cuatro censos nacionales de población del período 1947-1980, los cinco censos económicos del período 1947-1985 y los censos agropecuarios de 1947 y 1969²².

Con respecto a los universos de análisis, es decir al conjunto de individuos que es diferenciado internamente desde el punto de vista de su pertenencia de clase, la autora analiza dos universos, por un lado, cuando el nomenclador es utilizado para clasificar individuos, el universo está constituido por la población económicamente activa (PEA) y el perfil de estratificación resultante puede ser directamente relacionado con las características del sistema de producción económica. Por otro lado, cuando se lo emplea para clasificar hogares, el universo al que se aplica está formado sea por el conjunto de jefes de hogar activos, sea por el total de población de los hogares particulares (PHP-JA), siendo entonces la población clasificada por la posición social del jefe de hogar respectivo. Este último universo es utilizado por la autora para medir las condiciones de vida y los comportamientos que son propios de cada segmento de clase.

Según Torrado el mejor procedimiento para estudiar adecuadamente la estructura de clases en un determinado momento “consiste en realizar el estudio simultáneo y comparativo de ambos universos de observación: la PEA y la PHP-JA”²³. De esta manera se podrá vincular el análisis de la estructura social con el de la estructura productiva a la vez que será posible estudiar las diferencias entre ambos universos y medir indicadores relativos a la población total²⁴.

²¹ *Ibid.*, p. 25.

²² Es necesario destacar que mientras el censo de población de 1980 relevó datos acerca de las seis variables enunciadas como atributos económicos, los tres anteriores sólo lo hicieron de las cuatro primeras, es decir no existe para ellos información sobre el sector de actividad y el tamaño del establecimiento. Por tal motivo la autora ha elaborado dos sistemas clasificatorios de la clase social, uno común para los cuatro censos y otro específico para el censo de 1980 (véase Torrado, *Op. cit.*, pp. 37-38).

²³ *Ibid.*, p. 45.

²⁴ Lamentablemente sólo para el año 1980 la autora pudo delimitar los dos universos de interés analítico, ya que para el estudio diacrónico debió restringirse al análisis de la PEA, ya que los censos anteriores a

Por otro lado Torrado advierte que la PEA total es la suma de dos segmentos notablemente heterogéneos desde el punto de vista de su estructura social: la fuerza de trabajo agropecuaria y la no-agropecuaria y dado que la fuente censal básica no da cuenta de la diferenciación social de la primera tampoco es apta para analizar el conjunto que ésta contribuye a conformar. Por lo tanto la autora afirma que “el análisis de la estructura social de la fuerza de trabajo sólo alcanza un nivel aceptable de validez cuando se abordan por separado sus dos segmentos componentes”²⁵. A pesar de ello aplica la metodología a la PEA total ya que posibilita un ejercicio comparativo con otras mediciones de la estructura social argentina²⁶.

Un aporte fundamental para comprender la morfología de las clases sociales, es el análisis que realiza la autora al profundizar la composición interna de cada segmento de clase teniendo en cuenta su distribución según categoría de ocupación y rama de actividad.

Por otro lado, a diferencia de Germani que realiza su estudio de las clases sociales para la Argentina en su totalidad, Torrado al afirmar que “la descripción del país está lejos de ser homogénea en sus distintos subespacios”²⁷, estudia las disparidades regionales entre 1960 y 1980 con el objeto de testimoniar la importancia de la dimensión regional en el análisis de la estructura social global. Las diferencias que encuentra en la evolución de la estructura social regional las confirmará al estudiar las condiciones de vida notablemente divergentes para las poblaciones de cada región, utilizando indicadores de vida seleccionados para analizar las dimensiones educación, vivienda, salud y pobreza en cada provincia y región.

No deja de abordar el tema de la “movilidad social”, si bien lo hace desde una perspectiva restringida. Para ello se circunscribe a la movilidad estructural, tratando de dar cuenta de los cambios de volumen de cada posición, definidas éstas tanto en términos ocupacionales como en términos de ingresos. Con respecto a este tema la autora concluye que “por comparación con el pasado, desde 1945, si bien existió indudablemente movilidad intrageneracional, debió haber sido más importante la de carácter intergeneracional”²⁸. Por otro lado destaca el rol crucial que juega la enseñanza formal en el proceso de movilidad social ascendente.

En este tema, destaca un importante fenómeno que ocurre en el período de su observación, que es la “devaluación educacional”. Con esta expresión designa un proceso en el que la exigencia de títulos educativos para acceder a una misma posición ocupacional va creciendo paulatinamente a medida que aumenta la oferta de mano de obra más educada como producto de la expansión del sistema educativo.

Sus conclusiones con respecto a la movilidad ocupacional: “en primer lugar, la existencia de movilidad intrageneracional ascendente de individuos pertenecientes a los segmentos inferiores de la clase obrera (trabajadores autónomos), ya sea hacia posiciones obreras más expectables, sea hacia las posiciones más modestas de la

1980 no permitieron una adecuada reconstrucción de los hogares. El principal inconveniente de analizar sólo la PEA es que sólo abarca una porción relativamente pequeña de la población, sirva como ejemplo que en 1980 ésta sólo representaba el 37% de la población argentina, mientras que la PHP-JA era el 75% del total.

²⁵ Torrado, *Op. cit.*, p. 148.

²⁶ Las tendencias que detecta son “las de un crecimiento ininterrumpido del volumen relativo de la clase media y su concomitante asalarización, complementado por un decrecimiento relativo de la clase obrera y su concomitante desasalarización” (Torrado, *Ibid.*). Al hacerlo encuentra cifras ininterpretables fundamentalmente por dos razones: no reflejan el extraordinario desplazamiento de mano de obra desde el sector rural hacia el urbano y segundo porque los cambios en la composición del segmento rural que sugieren dichas cifras carecen de toda significación en términos de las situaciones que se suponen deberían describir. De allí que encara el estudio de la estructura social de la fuerza de trabajo rural y urbana por separado.

²⁷ Torrado, *Op. cit.*, p. 251.

²⁸ *Ibid.*, p. 319.

clase media autónoma. En segundo lugar, la existencia de movilidad intergeneracional de individuos de la clase media autónoma y asalariada hacia posiciones medias asalariadas con acrecentados requerimientos educacionales”²⁹.

Evidentemente, el aporte de Torrado al conocimiento de la sociedad argentina del período 1945-1983 no sólo constituye un diagnóstico válido en todas las áreas temáticas investigadas³⁰, sino que contribuye al conocimiento científico con una excelente metodología de investigación basada en fuentes secundarias que no siempre fueron las adecuadas para los objetivos de su estudio.

Si bien hasta aquí se han presentado los dos estudios empíricos más importantes que permiten conocer la estructura social de Argentina a lo largo de cien años de su historia, existe otra línea de trabajo que se ha apoyado en la tradición iniciada por Germani referida a la medición del estatus ocupacional a través de escalas ocupacionales y cuya máxima representante es Ruth Sautu. Su escala de grupos ocupacionales es un caso típico de aplicación de criterios objetivos que tiene como punto de partida la Clasificación Internacional Uniforme de Ocupaciones de la OIT de 1970³¹. El marco conceptual de la construcción de su escala de grupos ocupacionales se apoya en la teoría de Weber de la estratificación social. En palabras de su autora “la utilidad de la teoría de Weber para nuestro estudio de ocupaciones radica en sus categorías de análisis que permiten establecer un puente lógico entre investigaciones macro y microsociales”³².

El aporte de Sautu en la temática de la medición del estatus ocupacional es ofrecer un sistema explícito para clasificar y ordenar ocupaciones en el que intenta la operacionalización sistemática de un conjunto de conceptos derivados de la definición teórica que hace Weber del poder de disposición sobre recursos escasos incorporados a la actividad económica.

La medición de la nueva cuestión social

En los nuevos contextos, la primera cuestión que surge es el debate respecto a si se debe hablar de una pobreza por ingresos o una pobreza estructural, es decir, considerar cuándo y a través de qué indicadores puede definirse a una persona como pobre. Pero esta cuestión no es exclusivamente una referencia técnica respecto a cuáles son los mejores indicadores, sino que se trata de la construcción social que cada época hace con respecto de la categoría de pobre, donde se incluyen discusiones de diverso tipo (por ejemplo, si la pobreza es una cuestión de ingresos monetarios, si implica las capacidades, los niveles de participación, etc.). Incluso algunos indicadores como por ejemplo el índice de desempleo, pueden reflejar diferentes realidades dado que pueden darse situaciones de distintos índices de pobreza a igual nivel de desempleo.

De esta manera en la actualidad existen distintos indicadores que toman diversas variables de análisis. En la Argentina se utiliza principalmente el indicador de Necesidades Básicas Insatisfechas (NBI) y la Pobreza por Ingreso (PI), que marca la línea de pobreza.

En cualquier caso, puede distinguirse entre la construcción de simples indicadores, de algunos intentos por elaborar una teorización al respecto. Según una

²⁹ *Ibid.*, p. 329.

³⁰ Torrado inserta los hallazgos de capítulos anteriores como “efectos” de los respectivos modelos de acumulación en que se subdivide su período de observación y que en su exposición concierne a cada estrategia de desarrollo: “modelo justicialista: 1945-1955”; “modelo desarrollista: 1958-1972” y “modelo aperturista: 1976-1983” y analiza cuáles han sido los balances sectoriales, sociales y de bienestar de cada período.

³¹ Ruth Sautu, *Teoría y medición del estatus ocupacional: escalas ocupacionales objetivas y de prestigio*, Instituto de Investigaciones, Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de Buenos Aires, Buenos Aires, Cuaderno N° 10 1992, p.8.

³² *Ibid.*, p. 44.

recopilación reciente hecha por Lo Vuolo y otros³³ los indicadores pueden a su vez dividirse en dos grupos:

1. Modelos Simples:

- Modelo de Engel: Toma la participación del gasto en alimentación y construye una escala de equivalencias entre hogares tomando en cuenta la situación de un hogar de referencia.
- Modelo de Rothbarth: Clasifica los bienes y los servicios entre aquellos que son consumidos exclusivamente por los adultos, considerando que las familias con distinta cantidad de menores están al mismo nivel de bienestar si el consumo de los bienes no consumidos por los niños es el mismo.
- Modelo de Barten: Utilizando la misma función de utilidad de Engel, asume que la presencia de menores sólo altera la necesidad de aquellos bienes que no son consumidos exclusivamente por los adultos.

2. Modelos Compuestos:

- Índice de Calidad Física de Vida: Este índice toma un promedio simple de índices que representan la mortalidad infantil, la esperanza de vida al año de edad y la educación básica.
- Indicadores de Prioridad de Pobreza: Desarrollado por el Banco Mundial, define líneas de pobreza altas y bajas, mediante indicadores de corto plazo (salarios de trabajadores no cualificados, términos de intercambio agrícola) e indicadores sociales (participación en el PBI de los gastos sociales, mortalidad de menores de cinco años, etc.).
- Estudio de la Medición del Estándar de vida: Se centra en el bienestar de los hogares.
- Índice de Gini: Su objetivo es medir los grados de desigualdad de acuerdo a los ingresos.
- Índice de Desarrollo Relativo al Género: Mide las disparidades en torno a los géneros.
- Índice de Desarrollo Humano: Este índice fue diseñado por el PNUD (Programas de las Naciones Unidas para el Desarrollo), con la intención de captar un proceso en torno a las oportunidades que los ciudadanos poseen en una sociedad, tales como las posibilidades de disfrutar de una vida prolongada y saludable, adquirir conocimientos, y de disponer de los recursos materiales necesarios para llevar un nivel de vida aceptable, los cuales se miden por la esperanza de vida, alfabetización y al PBI per cápita³⁴.

Como ya se ha señalado, en la Argentina se utilizan los índices de NBI y de pobreza por ingresos, que son medidos, a través del Censo Nacional y de la Encuesta permanente de Hogares, por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC), y algunos estudios privados que realizan mediciones puntuales o amplían los análisis del INDEC. Para definir los dos índices señalados se tomará la ya citada sistematización propuesta por Lo Vuolo y otros:

- Necesidades Básicas Insatisfechas: Como buena parte de los índices utilizados, su unidad de análisis para considerar a una persona pobre, se

³³ Rubén Lo Vuolo y otros, *La Pobreza... de las Políticas contra la pobreza*, Buenos Aires. Miño y Dávila Editores - CIEPP, 1999.

³⁴ En el informe de Chile del año 2001 se incluyen entrevistas a personas que han sufrido un considerable deterioro en su vida a partir de la pérdida o falta de empleo u otra situación. En este sentido el informe da un valor importante a la percepción de la pobreza por parte de los sujetos, es decir considerar relevante la dimensión subjetiva como fuente de conformación de la estructura social.

refiere a los miembros de una familia que comparte un hogar, pudiendo tratarse de un núcleo de dos o de más personas, siempre que compartan una vivienda. (aquí surge el problema de considerar por igual a todos los miembros de la familia, siendo que la situación puede variar en cada caso personal). A partir de allí se seleccionan ciertos indicadores para referirse a la pobreza, como ser “necesidades básicas”, de manera que una familia es pobre cuando se cumpla con al menos una de las siguientes situaciones:

- Registra más de tres personas viviendo en un cuarto, o
- vive en una vivienda inadecuada, o
- no tiene ningún tipo de instalaciones sanitarias, o
- tiene al menos un menor en edad escolar que no asiste a la escuela, o
- tiene más de tres (3) miembros laboralmente inactivos por cada miembros activo, y el jefe de hogar tiene un bajo nivel educacional (nunca asistió a una institución escolar o, aún cuando haya asistido no superó el segundo grado primario).

La determinación de estos indicadores es el resultado de una larga y no acabada discusión respecto a su contenido. Mientras algunos han puesto el énfasis en alimentación, salud y educación, otros incorporan dimensiones de difícil medición empírica: libertad de expresión, participación política, etc. En algunos casos se ha recurrido a la población para que opine sobre la composición de este indicador.

- Pobreza por Línea de Ingresos: Éste índice se construye con relación al costo de una canasta de alimentos básicos, que incluye los componentes nutritivos indispensables y los hábitos de consumo de una zona dada. El costo de la canasta define la “Línea de Indigencia”, de la cual a través de la aplicación de otro coeficiente (el de Engels), surge la “Línea de Pobreza”. Este dato brindaría la información para suponer el ingreso necesario para cubrir otras necesidades más amplias como vestido, educación, salud, transporte, ocio, etc.

Cabe señalar que los indicadores son construcciones tanto técnicas como culturales, es decir, que llevan implícita una noción de pobreza que se expresa mediante los modos de medición utilizados. Ello no quiere decir que el indicador no sea óptimo, sino que también posee un grado de relatividad, que sus bases pueden ser discutidas y revisadas en cualquier momento. Precisamente por esto sus resultados no deben tomarse como mediciones de carácter exactas o absolutas. Durante el mismo período distintas mediciones pueden arrojar resultados diferentes, ya sea porque difieren en los elementos que se tomaron para la construcción de los índices, en la comparación que se establece con otros años, etc.³⁵

Finalmente por tratarse de estudios de carácter cuantitativo, no dan cuenta de un proceso, sino que se concentra en la medición de los efectos, y en particular, no dan cuenta de las causas que originaron la situación que describen. No hay en este sentido, un relato de la historia que pueda vincularlo tanto a la vida de las personas como a los procesos económicos, sociales y políticos del período; justamente la ausencia de un teoría de carácter más amplio que logre explicar esta realidad.

³⁵ Un debate importante se produce entre el índice NBI y la pobreza por ingresos en cuanto algunas familias por las condiciones del barrio en que habitan, pueden acceder a red sanitaria, agua, alumbrado, etc., pero no obstante ello, sus ingresos no alcanzan a cubrir la canasta alimentaria. Es decir, se puede registrar un importante avance en la infraestructura, sin que por ello se solucionen los problemas de alimentación, de salud y de educación.

La estratificación del consumo y la comunicación

El debate abierto sobre la caducidad del “paradigma productivista” opone la cuestión de la centralidad del trabajo versus el consumo o los estilos de vida (capital cultural). En este sentido, consideramos oportuno incluir un comentario acerca de cuáles son los parámetros de estratificación que el mercado de consumo ha considerado, que no necesariamente siguen la línea de los estudios académicos. La consideración que de la estructura social hace el mercado es especialmente importante ante la emergencia de un nuevo tipo societal que Garretón³⁶ define como post-industrial globalizado y que tiene como ejes centrales el consumo y la información y comunicación, en torno a los cuales se constituyen nuevos tipos de actores sociales. Más aún, si se considera que las transformaciones más relevantes en la estructura social se relacionan con el aumento de la pobreza y la precariedad de los sistemas laborales, se comprenderá que los criterios que consideren prioritariamente el mercado de trabajo se vuelven crecientemente insuficientes. Especialmente porque el nuevo modelo societal no muestra “una correlación o correspondencia entre economía, política, cultura y sociedad. Al más alto nivel cultural, puede corresponder el más bajo nivel de ingreso, un mediano nivel de participación política y una total expansión de la subjetividad en las relaciones sociales.”³⁷. El autor ejemplifica que mientras en la sociedad industrial lo normal era lo que llamábamos “congruencia de estatus” (obrero de bajo nivel de calificación, bajo nivel educacional, bajo nivel de ingreso), en la sociedad post-industrial globalizada pueden darse cualquiera de las combinaciones (desempleada de tradición izquierdista, de alto nivel educacional, bajo ingreso, que vota a candidatos autoritarios, por citar el ejemplo que propone Garretón).

Como primera cuestión, es necesario aclarar que los criterios de estructuración y segmentación social del consumo y de la comunicación son complementarios pero, en esencia, diferentes. El consumo se estructura en función de la capacidad y potencial de adquisición de bienes y servicios que tienen los diferentes segmentos sociales, en tanto que la comunicación y la información considera los grupos en tanto públicos con capacidad de acceso a los mensajes. Claro que ambas lógicas están íntimamente relacionadas ya que, por un lado, la capacidad adquisitiva es discriminatoria para el acceso a las industrias culturales, y por otro –en sentido inverso- el consumo es estimulado y orientado desde la información y la comunicación.

El criterio de estratificación que se utiliza en Argentina para la comercialización ha sido diseñado por la Asociación Argentina de Marketing en 1994³⁸, momento en que se toma la decisión de unificar criterios diversos en uso. Se basa en la determinación de un Índice de Nivel Socioeconómico (INSE) combinando el nivel educacional y la jerarquía de la ocupación del principal sostén del hogar, con la posesión de un conjunto significativo de bienes sobre un índice numérico y normalizado de puntajes. El estudio empírico se llevó a cabo en Capital Federal y Gran Buenos Aires, y la intención de extender el proyecto hacia el interior del país aún no se llevó a cabo³⁹.

³⁶ Manuel Antonio Garretón, “La transformación de la acción colectiva en América Latina”, en *Revista de la CEPAL*, N° 76, abril 2002, pp.12 y ss.

³⁷ Manuel Antonio Garretón, *El mundo en que vivi(re)mos*, Santiago de Chile, Lom, 2000, p. 38.

³⁸ Asociación Argentina de Marketing, Comisión de Investigación de Mercado, “Actualización del Índice del Nivel Socioeconómico 1991-1994”, Buenos Aires, 1995.

³⁹ De acuerdo a los estudios preliminares de 1991, los sectores altos de la población metropolitana (Buenos Aires) conformaban el 10% de la pirámide socioeconómica, los sectores medios, un 35% y los bajos, el 55%. El estudio de 1994 reflejaba la recuperación del consumo favorecido por la estabilidad económica de esa época, pero en las conclusiones ya se anticipaban las tendencias que se aceleraron hacia final de la década: la brecha entre el nivel más alto (denominado ABC1) y el resto de los estratos (C2 y C3 –medios-, D y E –bajos-). Esta distancia resultaba ser más social que económica entre los sectores medios y bajos, que aun en esa época de aumento de consumo de bienes, mostraba un leve crecimiento con relación al estudio anterior (56% de la población).

En comparación con otros antecedentes internacionales, es evidente que no existe un único criterio para segmentar el mercado de consumo: mientras los Estados Unidos estratifica por ingresos, sin considerar aspectos sociales, en la Unión Europea se incluyen otras variables. En este sentido, las particularidades del mercado laboral de Latinoamérica y la existencia de una economía informal determinaron la necesidad de incluir variables adicionales a la del ingreso familiar. En este sentido, “En Brasil y Argentina, la capacidad de gasto nunca fue directa ni fácilmente mensurable; las orientaciones al gasto de diversos estratos socioeconómicos podían inferirse a partir de las preferencias por ciertos tipos de bienes y consumos”⁴⁰.

Los parámetros utilizados en estos países, comparados con los indicadores seleccionados como referenciales para Europa⁴¹, muestran las diferencias en cada una de las sociedades, como se aprecia en el siguiente cuadro:

Indicadores	Europa	Brasil	Argentina
Educación Principal Sostén del Hogar	Sí	Sí	Sí
Ocupación PSH	Sí	No	Sí
Equipamiento doméstico ⁴²	Sí	Sí	Sí
Automóvil	Cantidad	Cantidad	Antigüedad, modelo y cantidad
Vivienda	Posesión	Nº de baños	1991: Nivel aparente. 1994: No
Personal doméstico	No	Sí	No

La estructuración que propone el mercado atraviesa transversalmente las capas sociales, sin embargo, ante la constatación de que el segmento de los sectores altos se hace más exclusivo (más ofertas para menos personas que no atan su consumo a un mercado) y que los sectores medios van trasvasándose a los medios bajos y bajos⁴³, recurre a los enfoques psicológicos y motivacionales para captar subsidiariamente públicos que socioeconómicamente estarían fuera de su estrategia de venta. Así, por ejemplo, la alta penetración de las grandes marcas en la

⁴⁰ Asociación Argentina de Marketing, *Op. cit.*

⁴¹ El primer trabajo colectivo de la *European Society of Opinion and Marketing Research* (ESOMAR) fue presentado en 1988, y revisado en 1991. Los parámetros fueron actualizados en 1997 y pueden consultarse en ESOMAR, *Standard Demographic Classification. A system of International Socio-Economic Classification of Respondents to Survey Research*, Amsterdam, 1997 [disponible en www.esomar.nl].

⁴² Según el informe, “entre los bienes y servicios de buena capacidad discriminante están: la tarjeta de crédito, la heladera con freezer, la computadora personal, el lavarropas automático, el videograbador reproductor y el teléfono”, Asoc. Argentina de Marketing, *Op. cit.* En el caso de la Unión Europea las posesiones que se consideran discriminantes de clase son TV color, videograbadora, radio-reloj, filmadora, freidora eléctrica, taladro eléctrico, por lo menos dos automóviles, y una casa de vacaciones (ver ESOMAR, *Op. cit.*).

⁴³ El sector comprendido en el estudio de la Asoc. Argentina de Marketing concentraba para el año 2000 el 32,7% de la población total del país y el 50% de los flujos de ingreso. El estrato alto se apropió para esa época del 36,6% del ingreso regional, con una fuerte caída en la participación de los sectores medios plenos y bajos, vía desempleo y caída salarial por caída en la demanda. El 10% más pobre cayó el 7,1%, mientras que los sectores medios manifestaron un retroceso del 1,2% en su participación. Informe Consultora Equis, “Distribución del ingreso y caída de la clase media en el último año. Datos de la Encuesta Permanente de Hogares INDEC para el GBA”, Buenos Aires, febrero 2001.

marginalidad se consigue estimulando el comportamiento de emulación de las clases bajas⁴⁴.

Como se decía, la segmentación de la comunicación (o mejor, de la infocomunicación, como propone Aníbal Ford⁴⁵) no necesariamente sigue la lógica del consumo, aunque esté estrechamente relacionada. Que la capacidad adquisitiva determina el nivel de equipamiento no es un simple dato cuantitativo. Esto produce lo que García Canclini denomina segmentación desigual de los consumos, en la medida en que “la organización mercantil de las comunicaciones especializa los consumos y aleja a los estratos sociales”⁴⁶, cuando no genera diferencias sustanciales entre sociedades. Como sostiene Ford: “Un país con 1 televisor cada 50 habitantes como Pakistán no es lo mismo que un país con 2 televisores cada 3 personas, como Estados Unidos”⁴⁷. En este sentido, para evaluar comparativamente la capacidad de acceso a bienes comunicacionales de los distintos países, este autor propone realizar un cruzamiento de índices socioeconómicos (Índice de desarrollo humano IDH, Producto Bruto Interno Real por cápita), equipamiento (TV y teléfono por habitante) y porcentaje de alfabetización de adultos. Estas observaciones muestran la necesidad de incluir estas variables en las investigaciones de estructuración social, junto con los parámetros clásicos.

Si se considera, como propone Garretón, que los nuevos actores de la sociedad postindustrial globalizada “son los públicos, las audiencias que se constituyen a partir de un evento, un espacio o un mensaje, de baja densidad organizacional y generalmente desterritorializados”⁴⁸, resultan determinantes los factores de estratificación que determina el acceso a los canales por los que circulan esos mensajes, mayormente “el espacio público creado por los medios de masas”⁴⁹. Sin embargo no puede omitirse que a su vez los medios cada vez se alejan más de la órbita de las políticas públicas. Como sostiene García Canclini, “Que el Estado se desinterese de que la información, el arte y las comunicaciones sean servicios públicos significa que se conviertan preferentemente en mercancías”⁵⁰, y por lo tanto la comunicación pasa a reproducir la lógica del consumo. Alineándose a este concepto, este autor ya había propuesto hace unos años criterios de estratificación social en función de los niveles de acceso a ciertos medios:

Detengámonos un momento en las nuevas formas que adopta la estratificación sociocultural según las modalidades de adscripción a los sistemas transnacionales de comunicación. Las grandes masas, sobre todo en los países periféricos, ven limitada su incorporación a la cultura global por el acceso exclusivo a la primera etapa de las industrias audiovisuales: los entretenimientos y la información que circulan en radio y televisión de acceso gratuito. Algunos grupos (minoritarios) de las clases medias y populares han podido actualizar y sofisticar su información como ciudadanos al participar en una segunda etapa del uso de medios comunicacionales, que abarca los circuitos de televisión por cable, la educación ambiental y sanitaria, la información política a través de videos, etc. Sólo pequeñas franjas de las élites empresariales, políticas y académicas están conectadas a las formas más

⁴⁴ Klein denuncia numerosos casos de explotación del marketing para incentivar el consumo de productos, con independencia del nivel económico. Señala por ejemplo que la marca de ropa Tommy Hilfiger “alimenta la alienación que yace en las relaciones raciales en el corazón de EE.UU.: vende a la juventud blanca por el fetiche que han creado con el estilo de los negros y a la juventud negra por su fetiche de la prosperidad de los blancos”. Naomi Klein, *No Logo*, Buenos Aires, Paidós, 2001, p. 108.

⁴⁵ Infocomunicacional se refiere tanto al equipamiento como a los flujos de información y cultura procesados (véase Aníbal Ford, *La marca de la bestia: identificación, desigualdades e infoentretenimiento en la sociedad contemporánea*, Buenos Aires, Norma, 1999, p. 117).

⁴⁶ Néstor García Canclini, *Culturas híbridas*, Buenos Aires, Paidós, 2001, p. 335.

⁴⁷ Ford, *Op. cit.*, p. 122.

⁴⁸ Garretón (2000), *Op. cit.*, p. 36.

⁴⁹ *Ibid.*, p. 37.

⁵⁰ García Canclini (2001), *Op. cit.*, p. 335.

*activas de comunicación, es decir, al tercer sistema, que incluye el fax, el correo electrónico, las antenas parabólicas, la información y el intercambio lúdico que se extienden desde la filmación de videos aficionados hasta la construcción de redes internacionales de tipo horizontal. En algunos casos, pequeños sectores populares participan de estos últimos circuitos a través de la producción de periódicos, radios y videos comunitarios.*⁵¹

Por otro lado, a la consideración de estas variables estructurales en cada uno de los países de la región, debe agregarse circunstancias propias del fenómeno de la comunicación. En este sentido, García Canclini señala que la multiculturalidad no desaparece ni en las más pragmáticas estrategias empresariales, por lo que “es necesario entender cómo segmentos mundializados –por ejemplo, los jóvenes, los viejos, los gordos, los desencantados- comparten hábitos y gustos convergentes”⁵². Y cita a Renato Ortiz quien plantea que “El mundo es un mercado diferenciado constituido por capas afines. No se trata, pues, de producir o vender artefactos para ‘todos’ sino promoverlos globalmente entre grupos específicos”⁵³. La publicidad y la propaganda, dependiente de los canales masivos de comunicación, descubrió las limitaciones de las segmentaciones demográfica y geográfica que utilizan las técnicas mercadotécnicas. Esto es así, por cuanto el consumo no se explica únicamente por la capacidad adquisitiva: “Las sociedades civiles (...) se manifiestan más bien como *comunidades interpretativas de consumidores*, es decir, conjuntos de personas que comparten gustos y pactos de lectura respecto de ciertos bienes (gastronómicos, deportivos, musicales) que les dan identidades compartidas.”⁵⁴. Desde la industria se han diseñado distintas soluciones que consideran estas comunidades, utilizando variables subjetivas tales como la identificación del usuario por producto, relacionando al consumidor con el uso a partir de patrones de consumo (por ejemplo, pequeños, medianos y grandes consumidores, o a usuarios frecuentes). También es de uso extendido la segmentación por estilo de vida, que se basa en una descripción cualitativa psicográfica, que parte de factores psicológicos, sociológicos, y antropológicos, tales como beneficios deseados, el concepto que el individuo tiene de sí mismo, el estilo de vida, y en cómo éstos influyen en la toma de decisiones⁵⁵.

Esto muestra que el consumo trabaja con claras categorías instrumentales a la hora de segmentar la sociedad. Cabe preguntarse qué pasa en sociedades donde, al decir de Garretón, “el mercado o las privatizaciones ya no son meros instrumentos sino los parámetros de la sociedad deseable”⁵⁶. Por lo pronto parece señalar caminos de investigaciones que consideren una órbita que hasta ahora estuvo determinada por las investigaciones y los parámetros propuestos por las corporaciones empresarias.

♦ ♦ ♦

⁵¹ Néstor García Canclini, *Consumidores y ciudadanos*, México, Grijalbo, 1995, p. 175.

⁵² *Ibid.*, p. 129.

⁵³ *Ibid.*

⁵⁴ *Ibid.*, p. 212.

⁵⁵ En cualquiera de estos casos, estas propuestas son mayormente esquemas desarrollados por alguna consultora o agencia de publicidad, y comercializados como un producto específico destinado a los desarrollos de mercadotecnia. Dentro de éstos, ha sido muy utilizado el método denominado V.A.L.S. (*Values and Life Styles*) creado por el *Stanford Research Institute*, en el año 1978 (reformulado en 1989), que dividía los consumidores en cinco grupos principales: los integrados (tradicionalistas y conservadores), los émulos (que buscan su identidad y un referente que los oriente), los émulos realizados (que adscriben a los modelos exitosos de la sociedad), los socio-conscientes (son los consumidores de la *New Age*, con comportamientos de compra muy racionales), y los dirigidos por la necesidad (el grupo de personas al límite de la subsistencia). Este modelo, con modificación en las categorías o en el enfoque, es el que predomina en el ámbito publicitario. En William Meyer, *Los creadores de imagen*, Buenos Aires, Ariel, 1991, P. 25.

⁵⁶ Garretón (2000), *Op. cit.*, p. 112.

Bibliografía

- ASOCIACIÓN ARGENTINA DE MARKETING, Comisión de Investigación de Mercado, "Actualización del Índice del Nivel Socioeconómico 1991-1994", Buenos Aires, 1995.
- BOBBIO Norberto, MATTEUCCI Nicolás, y PASQUINO Gianfranco, *Diccionario de Ciencia Política*, México, Siglo XXI, décima edición, 1997.
- BUSTELO Eduardo y MINUJIN Alberto, *Cuesta Abajo*, Buenos Aires, Losada-Unicef, 1995.
- BUSTELO Eduardo y MINUJIN Alberto (editores), *Todos Entran. Propuesta para sociedades incluyentes*, Colombia, Unicef - Santillana, 1998.
- CEPAL *Equidad, desarrollo y Ciudadanía*, Santiago de Chile, 2000.
- CONSULTORA EQUIS, "Distribución del ingreso y caída de la clase media en el último año. Datos de la Encuesta Permanente de Hogares INDEC para el GBA", Buenos Aires, febrero 2001.
- ESOMAR, *Standard Demographic Classification. A system of International Socio-Economic Classification of Respondents to Survey Research*, Amsterdam, 1997 [disponible en www.esomar.nl].
- FILGUEIRA Carlos, "La actualidad de viejas temáticas: sobre los estudios de clase, estratificación y movilidad social en América Latina", en *Serie Políticas Sociales*, N° 51, Santiago de Chile, CEPAL/División de Desarrollo Social, 2001.
- FORD Aníbal, *La marca de la bestia: identificación, desigualdades e infoentretenimiento en la sociedad contemporánea*, Buenos Aires, Norma, 1999.
- GARCÍA CANCLINI Néstor, *Consumidores y ciudadanos*, México, Grijalbo, 1995,
- GARCÍA CANCLINI Néstor, *Culturas híbridas*, Buenos Aires, Paidós, 2001.
- GARRETÓN Manuel Antonio, "La transformación de la acción colectiva en América Latina", en *Revista de la CEPAL*, N° 76, abril 2002.
- GARRETÓN Manuel Antonio, *El mundo en que vivi(re)mos*, Santiago de Chile, Lom, 2000.
- GARRETÓN Manuel Antonio, "La transformación de la acción colectiva en América Latina", en *Revista de la CEPAL*, N° 76, abril 2002.
- GERMANI Gino, *Política y Sociedad en una época de transición*, Buenos Aires, Paidós, 1966.
- GERMANI Gino, *Estructura social de la Argentina. Análisis estadístico*. Buenos Aires, Ediciones Solar, 1987 (reedición).
- KLEIN Naomi, *No Logo*, Buenos Aires, Paidós, 2001
- LO VUOLO Rubén y otros. *La Pobreza... de las Políticas contra la pobreza*, Buenos Aires. Miño y Dávila Editores-CIEPP, 1999.
- MEYER William, *Los creadores de imagen*, Buenos Aires, Ariel, 1991
- NISBET Robert: *La Formación del Pensamiento Sociológico*, Buenos Aires, Amorrortu, 1969
- OLIN WRIGHT Erik: "¿Qué tiene de media la clase media?". En Roemer John, *El Marxismo: una perspectiva analítica*, México, Fondo de Cultura Económica, 1989.
- POULANTZAS Nicos. *Las clases sociales en el capitalismo actual*, Madrid, Siglo XXI, 1977.
- ROSANVALLON Pierre, *La nueva cuestión social. Repensar el Estado Providencia*, Buenos Aires, Manantial, 1995.
- SAUTU Ruth, *Teoría y medición del estatus ocupacional: escalas ocupacionales objetivas y de prestigio*, Instituto de Investigaciones, Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de Buenos Aires, Buenos Aires, Cuaderno N° 10, 1992.
- STAVENHAGEN Rodolfo, *Las clases sociales en las sociedades agrarias*. México, Siglo XXI, 1969.

TORRADO Susana, *Estructura social de la Argentina: 1945-1983.*, Buenos Aires,
Ediciones de la Flor, 1992.

♦ ♦ ♦