



**Universitat Autònoma de Barcelona
Departament de Sociologia**

**Nuevo modelo de estratificación social y nuevo
instrumento para su medición.
El caso argentino.**

Tesis Doctoral: Sandra Fachelli Oliva

Directores: Jordi Planas i Coll y Pedro López Roldán

Barcelona, Octubre 2009

**Esta tesis se ha realizado con el apoyo del Comissionat per a Universitats i
Recerca del Departament d'Innovació, Universitats i Empresa de la Generalitat
de Catalunya y del Fondo Social Europeo.**

Indice

Agradecimientos:	5
Nuevo modelo de estratificación social y nuevo instrumento para su medición. El caso argentino.....	7
1. Introducción	9
2. Motivación del trabajo.....	11
3. Problema a investigar	13
3.1 ¿Por qué basarse sólo en el ingreso es un problema a la hora de estratificar la sociedad?	13
3.1.1 ¿Cómo se intentan resolver los problemas?	14
3.1.2 Pero la incertidumbre persiste... ..	17
3.2 ¿Por qué estratificar la sociedad tomando a los individuos como unidad de análisis plantea problemas?	18
3.2.1 El problema ontológico: ¿a favor del individualismo y en contra del colectivismo? ..	18
3.2.2 Los hogares y las políticas sociales	19
3.2.3 El problema epistemológico y metodológico: cuando el estrato basado en la ocupación individual se transforma en una entelequia	20
4. Contexto de análisis: Argentina	25
4.1 La historia	26
4.2 Argentina en “default”	27
5. Teorías de estratificación.....	33
5.1 Los cuatro ejes clásicos en las teorías de estratificación social	33
5.1.1 Eje de estratificación centrado en la propiedad	33
5.1.2 Eje de estratificación centrado en la autoridad	36
5.1.3 Eje de estratificación centrado en la función social.....	40
5.1.4 Eje de estratificación centrado en los derechos sociales	42
5.2 Notas sobre la estratificación social en la sociedad moderna, visiones diacrónicas... y la población invisible.....	46
5.3 Otros aportes insertos en el debate sobre la estratificación (o en los bordes de la desigualdad).....	50
5.4 La estratificación ocupacional en América Latina: una síntesis entre los modelos teóricos europeos y su aplicación práctica a través de adaptaciones metodológicas	52
5.5 Nuestro intento: Principios de justicia y estratificación social	57
5.5.1 ¿Estratificar la sociedad a partir de teorías normativas? Los desafíos de Marshall, Swift y Roberts	57
5.5.2 Teorías de justicia distributiva	59
5.5.3 John Rawls	59
5.5.3.1 Principios de justicia y bienes primarios.....	60
5.5.3.1.1 Primer principio de justicia.....	62
5.5.3.1.2 Segundo principio de justicia.....	62
5.5.4 Evaluación de las instituciones sociales	63
6. Modelo de Análisis.....	65
6.1 Criterios normativos: el caso de Argentina	65
6.1.1 Principio de igualdad	66
6.1.2 Principio de igualdad equitativa de las oportunidades	67
6.1.2.1 Oportunidades de acceso a posiciones sociales	67
6.1.2.2 Ventajas socioeconómicas.....	68
6.2 Objetivos, hipótesis y operativización de los conceptos	69
6.2.1 Objetivos.....	69
6.2.2 Hipótesis.....	69
6.2.3 Operativización: Dimensiones e indicadores	70
6.2.3.1 Hipótesis 1	70
6.2.3.2 Hipótesis 2.....	71
6.2.4 Perspectiva	71
6.3. Diseño de análisis	72
6.3.1 Una Encuesta Permanente de Hogares, dos modalidades	72
6.3.1.1 Reformulación	73
6.3.1.2 Cambios en la comparabilidad de los datos.....	73
6.3.1.3 Incorporación de nuevas variables.....	73
6.3.1.4 Cambios en el diseño de la muestra	74

6.3.1.5 Efectos de los cambios sobre los resultados	74
6.3.2 Contexto temporal del análisis: cuatro etapas en sólo 10 años	75
6.3.3 Contexto institucional y geográfico del análisis	78
6.4 Indicadores del modelo	80
6.4.1 Hipótesis 1	80
6.4.1.1 Ocupación	81
6.4.1.2 Educación	84
6.4.1.3 Vivienda	85
6.4.1.4 Ingresos	87
6.4.2 Hipótesis 2	88
6.4.2.1 Distancia Intra-temporal	88
6.4.2.2 Distancia Inter-temporal	89
6.5 Método y Técnicas de análisis	89
6.5.1 Técnicas de análisis: Análisis de Correspondencias Múltiples (ACM) y Análisis de Clasificación (ACL)	89
6.5.2 Criterios seguidos para la determinación y la selección de los estratos sociales	96
6.5.2.1 Criterios técnicos	96
6.5.2.2 Criterios del investigador	97
7. Análisis	99
7.1 Descripción de las variables del modelo	99
7.1.1 Ocupación	99
7.1.2 Salud y Seguridad Social	101
7.1.2.1 Salud	102
7.1.2.2 Seguridad Social	102
7.1.3 Educación	103
7.1.4 Vivienda	105
7.1.5 Ingresos	107
7.2 Tipología estructural y articulada: proceso seguido en la construcción de los estratos sociales	108
7.3 Interpretación de los resultados obtenidos	113
7.3.1 Dimensiones del análisis	113
7.3.2 Estratos sociales en 1997, 2002, 2003 y 2006	130
7.3.2.1 ¿Cuáles son las características principales de los estratos sociales?	137
7.3.3 Lo invisible ante los ojos del sociólogo/a clásico que también forma parte del espacio social	141
7.3.4 Subestratos y dinámica mesosocial	143
7.3.5 Las personas según estratos, según regiones y los hogares típicos	153
7.3.5.1 Las personas según estratos sociales	153
7.3.5.2 Las regiones geográficas	154
7.3.5.3 Los hogares típicos argentinos	156
7.3.6 Corroboración de la conformación de los estratos sociales: Análisis de Correspondencias Múltiples Condicional (ACMC)	160
7.3.7 Comparación de la estratificación multidimensional y la estratificación tradicional	162
7.3.8 Evaluación de una política social: comparación de la estratificación multidimensional y de la estratificación tradicional	165
7.3.8.1 ¿Cómo evalúa el estado argentino el impacto de una política social?	165
7.3.8.2 Comparación entre la metodología tradicional y la multidimensional de la evaluación del Programa Social "Plan Jefas y Jefes de Hogar Desocupados"	167
7.4 Distancia social	172
7.4.1 Dispersión entre estratos	172
7.4.2 Distancia Social entre estratos	173
7.4.3 Corroboración de las distancias sociales: Análisis de Correspondencias Múltiples Condicional (ACMC)	175
8. Algunas reflexiones epistemológicas	177
9. Resumen y Conclusiones	183
10. Líneas de trabajo futuro	189
11. Bibliografía citada	191

Agradecimientos:

Son muchas las personas e instituciones a las que debo agradecer su colaboración. En primer lugar quiero reconocer la generosidad de mis directores en términos intelectuales como en su disposición de tiempo dedicada a atender todas y cada una de mis dudas, comentarios y razonamientos. En ese sentido, quiero destacar que esta tesis no habría sido elaborada de no ser por su apoyo constante. Quiero agradecer al ámbito institucional del GRET (Group de Recerca sobre Educació y Treball) del departamento de Sociología de la UAB que me ha brindado la posibilidad de crecer debatiendo ideas y posiciones junto a excelentes profesionales y, aún más importante, personas de bien.

En Buenos Aires quiero agradecer la colaboración de la oficina donde me he desempeñado en los cinco años anteriores a la realización de esta tesis la Dirección de Análisis de Gasto Público y Programas Sociales del Ministerio de Economía y Producción donde he recibido el apoyo de todos mis compañeros, mereciendo un reconocimiento especial Ariela Goldschmit, Luis Casanova y Damián Bonari. Las consultas al Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC) fueron muchas, mi agradecimiento especial a Sergio Pasamonti y al personal técnico de la Dirección de la Encuesta Permanente de Hogares. También quiero agradecer a mis profesores de FLACSO por su profesionalidad y dedicación al análisis de las políticas sociales, una mención especial merece Alfredo Monza por su disposición ante las consultas realizadas. También quiero agradecer las dudas evacuadas por las investigadoras y docentes Roxana Maurizio y Mabel Ariño de la Universidad Nacional de General Sarmiento y de la Universidad de Buenos Aires, respectivamente.

Deseo agradecer la disposición y las sugerencias recibidas por Adam Swift de Oxford University, por Andy Green y John Preston del Institute of Education de la University of London, y por Tom Leney del Qualifications and Curriculum Authority of London.

Agradezco el apoyo financiero que me ha brindado el Comissionat per a Universitats i Recerca del Departament d'Innovació, Universitats i Empresa de la Generalitat de Catalunya y del Fondo Social Europeo para llevar adelante esta tarea.

Finalmente deseo agradecer muy especialmente el apoyo constante de mi familia, mi compañero y mis amigos que me han brindado su amor en todo momento.

Fe de erratas

Nuevo modelo de estratificación social y nuevo instrumento para su medición.
El caso argentino.
Sandra Fachelli

Página 11, último párrafo: donde dice “de la neutralidad axiológica” debe leerse “de objetividad”

Página 89, tercer párrafo: donde dice “descartar el análisis de cluster” debe leerse “descartar el análisis exclusivo de cluster”

Página 92, último párrafo: donde dice “Este espacio euclídeo (nube de puntos) conforma una masa...” debe leerse “En este espacio euclídeo se conforma una nube de puntos (masa) ...”

Página 94, segundo párrafo: donde dice “este programa subestima la varianza explicada” debe leerse “este método subestima la varianza explicada”

Página 95, último párrafo: donde dice “con $n < p$ ” debe decir “con $m < p$ ” y donde dice “con $m < p$ ” debe decir “con $k < n$ ”

Página 114, nota pie de página: donde dice “las descripciones tipológicas” debe leerse “las meras descripciones.”

Página 156, primer párrafo: donde dice “entre los años 2003 y 2003” debe leerse “entre los años 2003 y 2006”

Página 181, último párrafo: donde dice “que esta tesis promueva un posicionamiento a favor de la cuantificación” debe leerse “que esta tesis promueva un posicionamiento exclusivo a favor de la cuantificación”

Nuevo modelo de estratificación social y nuevo instrumento para su medición. El caso argentino.

*A mis padres y a
Irma y Uberfil,
Águeda y Matías*

1. Introducción

Nuestra sociedad ha vivido profundos cambios si la comparamos con aquellas que describían los sociólogos clásicos. Podemos pensar en los cambios más generales como los producidos por la globalización, el avance de la tecnología o en aquellos más concretos que experimentamos día a día, como los cambios en las formas de organización familiar. Sin embargo, una mirada general sobre las diferentes teorías de estratificación, particularmente en el caso latinoamericano, nos revela que continúan estando vigentes aquellas grandes contribuciones que intentaban desentrañar cómo estaba articulada la sociedad industrial.

En esta tesis nos planteamos como objetivo conformar un modelo de estratificación social en Argentina desde una visión multidimensional que, incorporando los aportes tradicionales de estratificación, los trascienda, de modo tal de tomar en cuenta otras dimensiones de análisis. Para ello nos planteamos desarrollar un enfoque que nos permita captar la realidad actual, que desarrollamos a lo largo de este trabajo y que presentamos muy sucintamente en esta sección a modo de introducción.

Las motivaciones que originaron la pregunta de investigación, su contexto y los procesos de discusión que llevaron a tal planteamiento se presentan en la segunda sección.

En la tercera sección abordamos el problema a investigar y básicamente planteamos tres cuestiones: la primera, los problemas metodológicos que tienen los ingresos para ser considerados como una medida confiable de estratificación; la segunda, el problema que surge de tomar como base de análisis de estratificación social a los individuos, y la tercera el problema que plantean las estratificaciones ocupacionales que se basan sólo en los individuos laboralmente activos y que extienden esa clasificación al resto de la sociedad.

En la cuarta sección presentamos el contexto histórico del análisis de estratificación. Hacemos un brevísimo repaso de la estructura social argentina y nos detenemos en la crisis económica, social y político-institucional vivida entre diciembre de 2001 y febrero de 2002.

La quinta sección está dedicada a las teorías de estratificación. Usamos este concepto en forma amplia e inclusiva de todas aquellas nociones que describen formas de desigualdad: clases sociales, diferencias de status, roles ocupacionales o de estilos de vida, etc. En primer lugar se presentan los cuatro ejes clásicos de estratificación que reflejan la bibliografía más conocida en nuestro campo y que si bien consideramos que era necesaria su referencia, tratamos de abordarla lo más sintéticamente posible. Repasamos los aportes a la teoría de la estratificación de Marx, Weber, Dahrendorf, Olin Wright, Golthorpe, Durkheim, Parsons, T.H. Marshall, Bottomore y Esping Andersen, entre otros. Luego se abordan otros tipos de enfoques como los de movilidad social y se referencia brevemente los aportes actuales sobre desigualdad y estratificación social. La referencia a las teorías latinoamericanas de la estratificación social es una tarea que nos parece relevante introducir y a la que se dedica el siguiente apartado. Finalmente aceptamos el desafío propuesto por teóricos actuales como Gordon Marshall, Adam Swift y Stephen Roberts sobre la importancia de enfocar la estratificación tomando en cuenta las teorías normativas. En ese sentido tomamos una teoría como la de John Rawls, dada su solidez, y nos apoyamos en uno de sus principios de justicia para definir un reducido conjunto de bienes primarios (aquellos bienes considerados básicos e indispensables para satisfacer cualquier plan de vida) que puedan orientar la conformación de un modelo de análisis sobre la estratificación.

La sexta sección está dedicada al modelo de análisis y está dividida en cinco apartados. En el primero conceptualizamos los elementos que nos brinda la teoría de justicia. En el segundo planteamos los objetivos de la investigación, las hipótesis, las dimensiones y los indicadores del análisis. En el tercer apartado presentamos el diseño del análisis, la fuente de información que utilizamos y el contexto temporal y geográfico de la investigación. En el cuarto apartado nos dedicamos a los indicadores. El quinto es el abocado al método y describimos las técnicas de análisis empleadas, los criterios técnicos y aquellos propios del investigador que nos permitirán seleccionar los mejores estratos sociales posibles.

La séptima sección es la dedicada al análisis. Aquí describimos los resultados de cada una de las variables del modelo y el proceso de fusión de las mismas para la definición de los estratos. Se interpretan los resultados y se realizan diferentes tipos de corroboraciones de los estratos obtenidos.

En la octava sección realizamos algunas reflexiones epistemológicas sobre el procedimiento empleado y sus implicancias en términos de estratificación social.

En la novena sección resumimos y presentamos las conclusiones que, además de sintetizar los hallazgos de esta investigación, pretenden dar cuenta de algunas implicancias para la formulación de la política social del sistema de estratificación presentado en esta tesis.

En la décima sección analizamos las posibles líneas de acción para continuar este trabajo.

La bibliografía la presentamos en la undécima sección y recoge las citas realizadas a lo largo del desarrollo de este trabajo.

El anexo metodológico lo presentamos en forma separada de la tesis; es extenso y da cuenta de la mayoría de los procedimientos y decisiones metodológicas adoptadas durante el proceso de investigación. Pretende ser una guía de consulta sobre las técnicas empleadas, para la reproducción del trabajo por personas interesadas en él, como así también, una base de consulta para futuros proyectos de investigación que puedan continuar sus lineamientos.

2. Motivación del trabajo

La pregunta inicial de esta tesis surge en un contexto laboral y de formación académica en el ámbito de las políticas sociales en Buenos Aires.

En primer lugar, mi participación entre los años 1998 y 1999 en un equipo que debatió la reformulación de las metodologías que evalúan los niveles de pobreza a nivel nacional y, por otro lado, mi participación entre 2000 y 2006 en un equipo que tenía como tarea el análisis del impacto de las políticas sociales en la población argentina, fueron el marco que generaron las inquietudes para iniciar esta investigación. Las políticas sociales analizadas incluían las realizadas en todo el territorio argentino y las discusiones acerca de la metodología de medición a nivel nacional y los procesos de homogeneización de medidas con el fin de realizar comparaciones internacionales eran frecuentes.

Cabe destacar que las políticas sociales se basan necesariamente en una clasificación jerárquica de los miembros de la sociedad. En ese sentido había una crítica, en general compartida por todo el personal técnico, que hacía referencia a las grandes deficiencias del uso del ingreso como una medida apropiada para clasificar a la sociedad y, consecuentemente, para usarla como base del análisis del impacto de las políticas sociales. A pesar de ello, las ventajas de una variable tan accesible y considerada como una síntesis de muchas situaciones sociales y económicas, hacía que a través del tiempo continuara manteniendo su hegemonía en los análisis oficiales de impacto redistributivo de las políticas públicas.

Esta tesis intenta aportar una metodología de medición multidimensional de la estratificación social con el fin de aplicarla al análisis de las políticas sociales. Si bien en Argentina se han realizado algunos aportes tendientes a lograr una metodología multidimensional (Mora y Araujo, 2002, Asociación Argentina de Marketing, 1998) es nuestro interés abordar esta tarea desde una perspectiva de análisis que se base en criterios normativos de justicia y que esté orientada hacia el análisis de las desigualdades sociales. En ese sentido varios trabajos realizados por la Fundació Jaume Bofill y por l'Institut d'Estudis Regionals i Metropolitans de Barcelona han sido un buen incentivo para introducirnos en el análisis multidimensional.

Por otro lado, la explicitación de la motivación a iniciar esta investigación estaría incompleta si no hacemos referencia al proceso de formación en un Master en Diseño y Gestión de Políticas y Programas Sociales vivido en Buenos Aires entre los años 2000 y 2005, concomitante, y también promotor del proceso de discusión en el Grupo de Trabajo. La labor intensa sobre las políticas sociales en Argentina durante los dos años de cursos, como así también las reflexiones durante la realización de la tesina en los dos años posteriores al desarrollo de los cursos, contribuyeron tanto a cuestionar como a generar ideas sobre las maneras de medir el bienestar en una sociedad.

Esta tesis, es el fruto muy transformado de aquellas ideas, que ha podido materializarse gracias a la experiencia de la formación en el Doctorado en Sociología de la Universitat Autònoma de Barcelona. No ha sido fácil aprehender el abordaje de la sociología desde la óptica europea actual, por cierto diferente de la latinoamericana. La primera, más interesada en la búsqueda de explicaciones causales, de la neutralidad axiológica y la utilización del andamiaje tecnológico en pos de acercarse a la realidad de la mejor forma posible; la latinoamericana, más interesada en la teoría social y en la filosofía política, cuyo plano discursivo la eleva del plano empírico, al punto tal que, a veces, corre riesgos de desconexión.

El trabajo que presentamos a continuación pretende abordar el primer escalón del cuestionamiento sobre el fenómeno de cómo estratificar a la población argentina, incorporando los aprendizajes asimilados durante el proceso laboral-profesional y académico.

3. Problema a investigar

El problema a investigar en esta tesis se define y resume con la pregunta ¿Cómo estratificar la sociedad argentina de manera pertinente para evaluar las políticas sociales?

¿Por qué? Porque la forma de clasificación oficial descansa en la organización de la sociedad en 5 quintiles o 10 deciles de ingreso y si bien aplicar esa base de análisis a las políticas sociales tiene ciertas ventajas (simplicidad e inmediatez en el análisis) también tiene limitaciones pues dicha clasificación capta un aspecto reducido de la realidad social.

3.1 ¿Por qué basarse sólo en el ingreso es un problema a la hora de estratificar la sociedad?

La mayoría de los análisis cuantitativos oficiales que evalúan las políticas sociales se llevan a cabo sobre la base de encuestas a hogares. Estas encuestas tienen un formulario que recoge la características generales de la vivienda y los servicios recibidos por el hogar y a su vez un cuestionario individual aplicado a cada miembro de la familia, donde se encuentra la pregunta sobre el ingreso percibido mensualmente, con un nivel detallado que indaga sobre la fuente del ingreso (origen de los recursos) incluyendo descuentos así como gratificaciones o bonificaciones, otros ingresos por alquileres, rentas, utilidad, etc. Los ingresos declarados por los encuestados excluyen las contribuciones personales a la seguridad social y el monto de los impuestos a los ingresos pagados (Beccaria, 1998: 90).

Estas encuestas, en todos los países, están sujetas a ciertos sesgos o errores. El análisis de estos problemas implica que tanto los técnicos de los institutos oficiales, como los investigadores vinculados al tema, se vean obligados a investigar formas de resolución de esos problemas que, aunque imperfectas, ayuden a atenuarlos. Esto se realiza tomando medidas tanto en el proceso de recolección de la información como en correcciones de los datos que se realizan luego de su obtención.

A su vez, estas correcciones, aunque metodológicas, llevan implícitas cuestiones de mayor importancia como modificaciones a nivel teórico. Nos detendremos ahora en forma breve en los problemas metodológicos puntualizando los aspectos más importantes y destacando que no pretendemos realizar un abordaje exhaustivo. Los aspectos teóricos los iremos desarrollando a lo largo de la tesis.

a) Problema vinculado a la no respuesta total

Este problema se plantea para aquellos hogares que no responden la encuesta, es decir, aquellos de los que no se obtiene ningún tipo de información. Especial atención merecen los extremos de la pirámide social, es decir, aquellos hogares donde viven familias con muy alto nivel de vida y también las personas que viven en la calle. Antiguamente este problema no se abordaba por el hecho de que no se disponía de ningún tipo de información adicional como para sortear la dificultad y realizar alguna aproximación que permitiera identificar las características de estos hogares. Actualmente, no existe un método de corrección previsto por la encuesta que compense el hecho de que un hogar (completo) no responda. Sólo se produce un ajuste en la ponderación (factor de expansión poblacional), que da cuenta de los faltantes de la muestra. De esta manera en la última década, en Argentina, se han reducido este tipo de sesgos (INDEC, 2005a).

b) Problemas vinculados a la subdeclaración de ingresos:

El problema más importante que tienen todas las encuestas de hogares radica en la distorsión de los ingresos que declaran las personas encuestadas, que recibe el nombre técnico de “subdeclaración”, cuando declaran ingresos menores a los que perciben.

Este problema es muy estudiado por los Institutos oficiales encargados de hacer los relevamientos y por los investigadores del ámbito público y privado y hay abundante información que documenta este aspecto (Beccaria y Minujin, 1991; Llach y Montoya, 1999; Gasparini, Marchionni y Sosa Escudero, 2001; Roca, 2001; Fleckman, Kidyba y Ruffo, 2004 entre otros). En función de ello, la mayoría de los investigadores buscan la manera de ajustar estos ingresos de forma tal que puedan corregirse estas distorsiones. No obstante, este ajuste está en permanente cuestionamiento, pues prácticamente se necesitaría un estudio luego de la realización de cada encuesta para realizar una evaluación objetiva del ajuste.

Los principales problemas de subdeclaración están relacionados con los siguientes elementos (Camelo, 1998: 464-465): el nivel de subestimación de los ingresos medios ronda el 48%; se manifiesta en todas las fuentes de ingreso (salarios, ganancias empresariales, transferencias y rentas de la propiedad); es diferencial por lo cual hay un “efecto fuente [origen de los recursos]” que genera la existencia de mayor subdeclaración en los quintiles donde se perciben más ingresos, que son aquellos que tienen ingresos adicionales a los laborales; a su vez existe un “efecto quintílico” producto de la diferencia en los niveles de subdeclaración de cada fuente en cada quintil; en el caso de las ganancias empresariales, las diferencias en el coeficiente de subdeclaración por quintil se explican por la combinación del “efecto quintílico” y del “efecto rama de actividad” (subdeclaración según rama de actividad de la ocupación) y en el caso del sector privado la subdeclaración de salarios medios es sustancialmente mayor en el estrato alto.

c) Problemas vinculados al tamaño y a la composición del hogar

En general el ingreso total de un hogar puede ser considerado como un indicador del nivel de vida de ese hogar, pero ello implica no tomar en cuenta el tamaño y la composición del mismo. Una solución frecuente es utilizar el ingreso per cápita del hogar, pero en este caso se consideran todos los miembros del hogar por igual. Es decir, se presupone –erróneamente– que las necesidades y la utilización de los recursos de los individuos al interior del hogar son las mismas y que no existen economías de escala en el consumo (CEPAL, 1999: 319). En este sentido es interesante diferenciar entre escalas de equivalencia por unidad de consumidor, dado que un niño no consume lo mismo que un varón adulto, y por otro lado las economías de escala, es decir, que ciertos servicios pueden ser compartidos por dos personas viviendo juntas sin necesidad de gastar el doble que una sola persona.

Brevemente, las escalas de equivalencia son índices que muestran el costo de vida relativo entre familias de diferente tamaño y composición (CEPAL, 1999: 319) y se utilizan para ajustar el ingreso de manera que tome en cuenta el tamaño del hogar, además de las economías de escala en el consumo y las distintas necesidades de los miembros del hogar.

3.1.1 ¿Cómo se intentan resolver los problemas?

a) Problema de no respuesta total

Algunas investigaciones (Minardi, 2002; Flecman, Kidyba y Ruffo, 2004) han demostrado que los hogares que no responden representan en torno al 16% (en la Encuesta Permanente de Hogares –EPH– de Argentina). Así, el problema de no corrección, reviste cierta gravedad.

Por lo tanto, la corrección que realiza la EPH es ajustar los pesos iniciales, de acuerdo con los hogares que no responden para equilibrar la falta de respuesta. El Instituto de Estadística aplica la técnica “calibración por marginales fijos” siguiendo la metodología desarrollada por Deville y Sarndal. El procedimiento concreto consiste en la realización de dos pasos: en el primero se corrige la no respuesta re-ponderando según estrato de selección, en un segundo paso se calibran las ponderaciones para que la submuestra de las personas que respondieron proporcione las mismas estimaciones de ciertas subpoblaciones de interés que la muestra con respuesta completa (ocupados, desocupados, varones, mujeres, etc). Previamente a dicho ajuste se imputa mediante el método *hot-deck* los valores faltantes de las variables explicativas por las cuales se calibran los ponderadores (Hoszowski, Messere y Tombolini, 2004).

Por otro lado, lo que se realiza es la imputación parcial de ingresos en la Encuesta Permanente de Hogares a partir del nuevo diseño implementado en el año 2003 agregando un ponderador especial para el tratamiento de los ingresos. Este procedimiento se realiza en función de aplicar a los no respondientes el mismo estrato que los que responden ingresos (INDEC, 2005a).

Finalmente, el último censo de población (2001) incluyó a las personas que viven en la calle como unidades de observación, hecho que se considera una innovación metodológica en este tipo de operativos (INDEC, 2001: 3)¹. No obstante, este fenómeno no afecta a la encuesta de hogares, pues no considera como objetivo de análisis a este colectivo.

b) Problema de la subdeclaración de ingresos

Con respecto al problema de la subdeclaración de ingresos, al comenzar un ejercicio de análisis del impacto de las políticas sociales hay que tomar una decisión y su aplicación modifica los resultados obtenidos. Esta decisión consiste en realizar o no ajustes en los ingresos.

Algunos investigadores optan por no realizar ajustes, basados en el hecho de que no hay suficiente información sistemática y periódica que permita definir con certeza el *quantum* de la subdeclaración en cada momento del tiempo (Feres, 1997: 125). Por el contrario, existen otros investigadores que prefieren realizar los ajustes por imperfectos que sean, dado que consideran que cualquiera sea el sesgo existente es preferible minimizarlo (Llach y Montolla, 1999).

¹ Disponible en: http://www.indec.gov.ar/webcenso/provincias_2/Caspmet.doc

Si se opta por realizar ajustes, se debe decidir si se ajustan los ingresos solamente y por qué metodología y, adicionalmente, si se toma en cuenta el tamaño del hogar y la economía de escala que se produce en función del número de miembros y el monto de sus ingresos.

En este caso la corrección se denomina “imputación”. Existen varios métodos para realizar el ajuste, mencionamos dos de los más empleados (Keifman, Manzano, Rodríguez y Viler, 1998: 425-428), en el primer caso se toman en cuenta las características socio-ocupacionales de los perceptores de ingresos y se estiman ecuaciones de determinación de ingresos (Berndt, 1991) para trabajadores asalariados, cuenta propia y patronos (por separado), y luego se imputan los ingresos de los perceptores que no lo declararon, en base a la información sociodemográfica de los que sí lo hicieron. El segundo procedimiento estima los parámetros de funciones de gastos o consumo (Musgrove, 1980) de los hogares, en relación a los ingresos y a las características demográficas del hogar (número de miembros, edad del jefe, etc.) para los hogares que respondieron los ingresos, y luego se utilizan esos parámetros y la información demográfica para imputar los ingresos totales a los hogares con ingresos no válidos. Este procedimiento se basa en la existencia de una relación estable, avalada por la teoría económica entre gastos de consumo, ingresos y otras características de los hogares.

c) Escalas de equivalencia

Hay múltiples maneras de abordar el tema de las equivalencias. Sucintamente, destacamos la más habitual encontrada en la literatura sobre el tema (CEPAL, 1999). Las “escalas de comportamiento” son las que se estiman a partir del gasto observado de los hogares; las escalas “paramétricas” se calculan a partir de una forma funcional, como parámetros explícitos que reflejan el grado de economía de escala y las de equivalencia por unidad de consumidor de los miembros del hogar; las escalas “expertas” se construyen en base al criterio de investigadores (o expertos); y las “escalas subjetivas” se estiman a partir de la percepción subjetiva de las personas sobre sus necesidades y los gastos necesarios según composición demográfica.

Puntualmente, para el análisis de impacto de las políticas sociales, en el caso argentino, se utilizan los dos ajustes. Por un lado se aplica un índice de economía de escala de 0,8 (Flood et al, 1994) definido por expertos, a partir de la literatura sobre el tema, y por otro, se utiliza una tabla de equivalencias de las necesidades energéticas según sexo y edad en la cual el varón adulto de entre 30 y 59 años representa la unidad de consumo con una ingesta diaria de 2.700 kilocalorías (Morales, 1988).

Sin embargo, para el cálculo de Pobreza que se estima a través del “Método por línea” (Altimir, 1979), se utilizan el ajuste por unidad de consumo (las demandas normativas de 2.700 kilocalorías en base a la definición de Morales) para el cálculo de la canasta básica de alimentos, pero no se utilizan economías de escala, es decir, se supone que no hay economías de escala al interior del hogar (Beccaria, 2001a: 2) Recordamos que el método por línea que se usa en América Latina es diferente del método utilizado en Europa que calcula la “pobreza relativa”, que consiste en comparar los ingresos dentro de un rango de percentiles variable según la pobreza sea considerada severa o no y se lo compara con el ingreso total (Subirats et al., 2004: 154-156). En América Latina los métodos de pobreza por línea intentan captar la “pobreza absoluta” en dos dimensiones, por un lado los hogares indigentes, para ello se calcula el valor monetario para cubrir la canasta básica de alimentos y por otro lado, los hogares pobres no indigentes, cuyo cálculo se realiza ampliando la canasta con la inclusión de bienes y servicios no alimentarios (vestimenta, transporte, educación, salud, etc.) (INDEC, 2009)

Finalmente es importante destacar que a los efectos de calcular la distribución del ingreso, no es indiferente el hecho de realizar ajustes en los ingresos y ajustes por escalas de equivalencia (Altimir, 1986; Gasparini, Marchioni y Sosa Escudero, 2001). Pues un índice de Gini (que mide la concentración en la distribución de los ingresos) calculado con ajustes en los ingresos evidencia una disminución en la desigualdad si lo comparamos con un cálculo realizado con los ingresos sin corregir.

3.1.2 Pero la incertidumbre persiste...

En el caso específico de las imputaciones a partir del uso de métodos con regresiones el problema persiste, porque los errores de medición de las variables explicativas pueden sesgar significativamente los parámetros de las ecuaciones a estimar y con ello la corrección puede no ser efectiva (Keifman, Manzano, Rodríguez y Viler, 1998: 427).

A su vez, aquellos métodos de corrección que usan las declaraciones de los gastos de consumo, parten del supuesto que los gastos están correctamente declarados (Flecman, Kidyba y Ruffo, 2004: 26). No obstante sabemos por una vasta información metodológica que estas declaraciones tienen sesgos importantes (Hinze 1999, Valladares, 1999 y Medina, 1999).

El problema continúa sin resolverse ni corregirse, concretamente en el caso de los hogares que no responden a la encuesta y en ese sentido, cuando la proporción de no respuesta varía en el tiempo y entre regiones como ha sido demostrado (Flecman, Kidyba y Ruffo, 2004: 24) las comparaciones intertemporales pueden estar afectadas por sesgos no aleatorios de difícil corrección.

Para finalizar los comentarios sobre estos aspectos es importante recordar, que los errores no muestrales (problemas del diseño de la encuesta, en la aplicación del instrumento de recolección, en la estructura organizativa que implementa la encuesta, en el procesamiento de la información, entre otros) contribuyen más que los muestrales al error total (Dopico, Kreser y Manzano, 1999: 490).

3.2 ¿Por qué estratificar la sociedad tomando a los individuos como unidad de análisis plantea problemas?

En el primer apartado abordaremos un posicionamiento ontológico que si bien rescata la importancia y la autonomía del individuo, también toma en cuenta la influencia de la estructura, pero enfrentándose a aquellas posiciones que hacen caer su peso determinando las conductas individuales. En ese sentido es interesante el ecumenismo explicativo que propone Pettit (1993) para las ciencias sociales porque a nuestro entender alcanza un equilibrio entre la adopción de una teoría de la elección racional (no solipsista) y la importancia de la influencia mediadora de la estructura (no determinista). Pensamos que el hogar, puede ser considerado una estructura intermedia, como otras tantas, que si bien influye la conducta de sus miembros, generando visiones compartidas, ideas comunes sobre la realidad y estableciendo un entramado de relaciones a través del cual el individuo se relaciona con su medio, sin embargo no lo determina. El individuo es un ser “*conversable*”² que toma sus propias decisiones, que es influido por una determinada situación pero cuyo accionar no está determinado por ellas.

Ahora bien, reconocemos en el segundo apartado que la planificación de las políticas sociales debe tomar muy en cuenta esa estructura intermedia, pues un proceso de desarrollo social incluyente y equitativo debe necesariamente considerar al hogar como pilar básico de la organización social.

En el tercer apartado nos referimos a los fallos que se producen en términos epistemológicos y metodológicos cuando se parte sólo de los individuos insertos en el mercado laboral para realizar categorías y agrupaciones que pretenden dar cuenta de la estratificación social.

3.2.1 El problema ontológico: ¿a favor del individualismo y en contra del colectivismo?

En su libro *Common Mind* (1993) Philippe Pettit aborda en el capítulo 3, el tema vinculado al debate individualistas versus colectivistas. Nos resulta de interés su posición pues nos lleva a reflexionar sobre nuestra temática y su vinculación con las políticas sociales: el problema de cómo abordar el bienestar social dado que involucra tanto a los individuos como a las familias. A priori, parece razonable considerar al hogar como una entidad colectiva con interacción e influencia recíproca entre sus miembros.

Puntualmente, el autor se pregunta si los agentes individuales están comprometidos en sus agencias por regularidades sociales del agregado (del conjunto social) y si esas

² Término empleado por Pettit para referirse a un individuo que entiende razones esgrimidas por los otros, pero que es capaz de tomar sus propias decisiones a través de un proceso razonado que involucra pensamientos de primer, segundo y tercer orden o los que sean necesarios en el balance de esa decisión.

regularidades pueden destruir nuestra visión de los agentes como sujetos intencionales. Entiende por regularidades sociales (estructurales) a agrupaciones como partidos, empresas, grupos que conforman una identidad colectiva como género, raza, clase y también grupos que comparten ciertas reglas administrativas como colectivo de funcionarios, u otro tipo de asociación.

En síntesis se pregunta si las regularidades estructurales pueden ponerse por encima de nuestras capacidades individuales en tanto sujetos intencionales (Tesis *Override*) o si las regularidades sociales pueden desplazar nuestras regularidades intencionales (Tesis *Outflank*). Esta última alude a una situación que implica la posible anulación de la intencionalidad individual y la primera a una suspensión temporal de la misma.

Revisa cuatro posiciones teóricas, explorando las posturas de los colectivistas limitados y los extremos, y la de los individualistas limitados y la de los individualistas extremos. Cada una de las corrientes tiene una posición diferente frente a las regularidades intencionales y a las regularidades sociales estructurales. Lo que deseamos destacar es la postura que rescata Pettit en este debate y es, en primer lugar, el hecho de que las cuatro posiciones fallan, pero puede afirmarse que los individualistas se llevan la mejor posición a partir de sostener el enfoque menos débil. En segundo lugar, afirma que no existe razón alguna para aceptar la tesis *outflank* colectivista, aunque reconoce la realidad de las regularidades sociales estructurales. Este hecho lo lleva a romper con la tradición colectivista, pero también lo aleja de la tradición individualista dominante ya que reconoce que los individuos dependen unos de otros en sus relaciones para la aparición de las capacidades humanas distintas, que los sujetos pueden ejercitar una influencia recíproca estructurando sus percepciones, motivos y oportunidades.

En un trabajo realizado en 2003 avanza sobre esta cuestión introduciéndose en las diferencias entre las opiniones individuales de los miembros de un grupo y la decisión colectiva finalmente adoptada. Así los integrantes sociales de un grupo son sujetos intencionales pero también son sujetos institucionales. En ese sentido, llega a la conclusión de que, consistentemente con el hecho de ser individualista, es posible oponerse a los singularistas que insisten en la primacía del agente aislado y que proclaman que es posible describir un agregado de personas sólo en un sentido secundario (Pettit, 2003: 191).

A los efectos de nuestro análisis y desde esta perspectiva parece quedar claro el hecho de que el hogar puede ser considerado como una estructura que por momentos puede ejercer cierta influencia sobre los individuos que lo componen (libres y autónomos) a través de ciertas lógicas institucionales concretas que dependiendo de la cultura, el medio sociopolítico y muchos más elementos pueden variar entre una "tesis *outflank*" en una sociedad muy tradicional y religiosa por ejemplo, a una "tesis *override*" en una sociedad moderna y laica, donde, a su vez, la influencia puede ser variada según el ciclo familiar y la edad de los miembros del hogar, entre otras características.

3.2.2 Los hogares y las políticas sociales

A partir de la década de los ochenta en América Latina se incrementó en forma sustancial la demanda de información idónea para el estudio de los comportamientos y características económicas, sociales y demográficas de los hogares.

Las causas de este fenómeno se vinculan con el avance de la planificación económica y social que adoptó como unidad de análisis a la familia antes que al individuo, con su consecuente demanda de insumos estadísticos apropiados. A su vez la gran difusión, principalmente en el ámbito de la sociodemografía, de los enfoques teóricos que

conciben la relación entre fenómenos macrosociales (estructuras) y microsociales (comportamientos) mediatizada por la clase social y la familia, contribuyeron a afianzar la inclusión del hogar como unidad de análisis y de esta manera el hogar logró ocupar un lugar destacado en la investigación empírica en América Latina (Torrado, 1998: 15-30).

Esta reconfiguración impulsó un gran esfuerzo a nivel estadístico para poder captar la información sobre los hogares y en ese sentido se realizaron progresos en la concepción de sistemas integrados de información como el “Sistema de Estadísticas Sociales y Demográficas” –vinculado al “Sistema de Cuentas Nacionales”– que consideran al hogar como la unidad de investigación más apropiada para la producción de datos relevantes para la puesta en marcha de políticas sociales.

El proceso de adecuación de los sistemas nacionales de estadísticas latinoamericanos para satisfacer estos requerimientos comenzó en el censo de 1980 y se intensificó en los del noventa. La tendencia es la de organizar en cada país latinoamericano un “Sistema Integrado de Datos sobre los Hogares” que utilice los mismos conceptos y definiciones, de manera tal de garantizar la comparabilidad de los datos obtenidos en los censos de población y habitación y encuestas nacionales de hogares. En dicho sistema, las estrategias de coordinación de las instituciones involucradas es fundamental a los efectos de acordar prioridades y definir las responsabilidades de cada una de ellas (Beccaria, 2001b: 63).

En las encuestas de hogares se entiende por hogar al conjunto de personas que co-residen y que comparten los alimentos. Esta definición es extensible a todos los relevamientos oficiales, incluyendo los censos de población.

El concepto hogar es un poco más amplio que el concepto familia. Torrado define la unidad familiar o doméstica como el grupo de personas que interactúan en forma cotidiana, regular y permanente, a fin de asegurar mancomunadamente el logro de los objetivos de reproducción biológica, la preservación de sus vidas, el cumplimiento de todas aquellas prácticas económicas y no económicas indispensables para la optimización de sus condiciones materiales y no materiales de existencia (Torrado, 2006: 20). En este sentido, la familia queda vinculada en mayor medida a los lazos de parentesco, cuando el hogar puede incluir además personas sin lazos de parentesco.

Cabe destacar que en el año 1997, a partir de la Encuesta de Desarrollo Social, se pudo obtener una relación entre ambos conceptos. Así, el 80% de los hogares eran familiares, siendo el 9% monoparentales, el 55,5% nucleares (padres e hijos) y el 15,5% familias ampliadas (que incluye otro tipo de familiar). Aquellos que tienen una composición no familiar están compuestos por el 13,5% de hogares unipersonales y los hogares de otro tipo que son el 6,5% (SIEMPRO, 2000).

3.2.3 El problema epistemológico y metodológico: cuando el estrato basado en la ocupación individual se transforma en una entelequia

Imaginemos una situación en la que la sociedad está compuesta por dos familias. Una de ellas tiene cinco miembros, tres adultos y dos niños, altos ingresos, es propietaria de su vivienda, tienen alto nivel de educación, y un buen estándar de vida. Los tres adultos están trabajando; la jefa de hogar en una compañía importante del sector privado, mientras que el esposo trabaja en la administración pública del gobierno local y el hijo mayor tiene su primer trabajo en la compañía en la que se desempeña su madre.

Por otra parte, consideremos una familia que también tiene cinco miembros, en la cual el jefe de hogar ha sido despedido de su empleo debido a la crisis económica y es desempleado en este momento, anteriormente estaba trabajando por cuenta propia en el sector de la construcción. Su esposa es una maestra que trabaja *part time* en una escuela privada, pero está intentando lograr un trabajo de tiempo completo. Los niveles de educación de los padres no son altos. La hija mayor está terminando su maestría en la universidad pública y trabaja unas pocas horas en la biblioteca de la universidad. Este hogar vive en una vivienda alquilada y sus miembros están haciendo frente a la difícil situación económica gastando sus ahorros y planean vender su viejo auto, si fuera necesario.

Clasificaremos estas dos familias tomando una de las medidas tradicionales de clasificación ocupacional, el esquema de clases de Golthorpe y Erikson:

Tabla N°1: Miembros adultos del hogar a clasificar según ocupación

Hogar 1	Hogar 2
Miembro 1: Jefa de hogar	Miembro 1: Jefe de hogar
Miembro 2: Esposo	Miembro 2: Esposa
Miembro 3: Hijo 1	Miembro 3: Hija 1

Así, tendremos las siguientes clases:

Hogar 1

Miembro 1: Profesional, administrador y directivos (Clase II)

Miembro 2: Empleado no manual de rutina, de grado alto (Clase IIIa)

Miembro 3: Empleado no manual de rutina, de grado bajo (Clase IIIb)

Hogar 2

Miembro 1: Desempleado (no pertenece a ninguna clase)

Miembro 2: Profesional, administrador y directivo, de grado bajo (Clase II)

Miembro 3: Trabajador manual no calificado (Clase VIIa)

Por lo tanto, esta sociedad imaginaria compuesta por dos hogares tiene, en términos del esquema de clases de Golthorpe *et al.*, cinco clases.

Un elemento a resaltar es el hecho que la sociedad entera ha sido clasificada sólo sobre la base de aquellos miembros que están involucrados en el mercado de trabajo. Esto presenta ciertas dificultades que nos permiten cuestionar la hegemonía de este enfoque cuando se traslada a la sociedad en su conjunto. No podemos decir lo mismo de la aplicación que hacen Golthorpe *et al.* pues usan este esquema para clasificar dos generaciones utilizando la ocupación del padre y la del hijo, con lo cual toman como referencia al hogar. Pero al analizar la literatura sobre clases sociales se observa que este esquema ha sido utilizado por otros investigadores para caracterizar toda una sociedad sobre la base de características ocupacionales individuales (Portes y Hoffman, 2003).

Otro tema a observar es la cantidad de información que toma en cuenta este procedimiento de estratificación. Para ejemplificar este punto, podemos observar que el universo de análisis de este tipo de estudios generalmente se refiere a la población urbana y que, dentro de ella, se analiza un sector muy específico (el de la fuerza laboral) y que, a su vez, la mayor parte de las investigaciones seleccionan sólo aquellas personas que están empleadas y, muchas veces, sólo a los varones empleados o a los jefes de hogar varones empleados.

Si aplicamos este procedimiento a Argentina, observaremos que se produce un proceso muy significativo de reducción de la información. La tabla siguiente da una

idea de este proceso. Por ejemplo, la población económicamente activa (ocupados más desocupados) en 1997, era de poco más de 12 millones de personas (más del 34% de la población de Argentina). Si tomamos en consideración sólo los ocupados, ellos representan sólo 10 millones.

Tabla N°2: Reducción en la cobertura de la información

Reducción en la cobertura de información	1997
Población total argentina	34.997.000
Población urbana	29.398.000
Población económicamente activa	12.090.000
Parados	1.897.000
Parados hombres	1.015.000
Personas ocupadas	10.193.300
% sobre la población total	29,1
Hombres ocupados	6.310.000
% sobre la población total	18,0
Hombres jefes de hogar ocupados	4.500.000
% sobre la población total	12,9

Fuente: Encuesta Nacional de Gastos e Ingresos de los hogares 1997

Por lo tanto, aquellos estudios que usan a los hombres ocupados y que –a partir de ellos– estratifican el total de la sociedad, están trabajando sobre la base del 18% del total de la población. Por su parte, cuando los estudios utilizan los hombres jefes de hogar ocupados, están utilizando menos del 13% de la población total.³

Por otra parte, en la estratificación por categorías ocupacionales, un gran número de personas de la población permanece sin clasificar, toda la población económicamente inactiva jubilados, amas de casa, estudiantes, rentistas, etc. En nuestro análisis, este grupo de hogares representa entre el 15 y 17%, lo cual da una idea del problema de no considerarlos.

Por todos los elementos destacados hasta ahora, sostenemos en esta tesis que la clasificación ocupacional sobre la base individual y su traslado al total de la población representa un problema epistemológico, en tanto y en cuanto no se definen estratos que capten la realidad de los hogares y su dinámica, y además porque se deja fuera gran parte de la sociedad. En la misma línea, es un problema metodológico, y básicamente un error, inferir el estatus ocupacional de la población económicamente activa hacia toda la sociedad, tal como hacen Portes y Hoffman cuando evalúan las “clases sociales” en América Latina a partir de aplicar este artificio.

³ Resulta interesante observar que autores como Torche y Wormald continúan utilizando al jefe de hogar hombre como referencia. La corrección que realizan pasa por aumentar la muestra, dado que conocen que en Chile en el año 2001 el 25% de la jefatura de hogar está ocupada por mujeres (Torche y Wormald, 2004: 79)

El trabajo de los autores mencionados lo realizan sobre uno publicado en 1985 por Portes, donde define una estructura de clases (que detallaremos más adelante) sobre la base de las personas insertas en el mercado laboral y a partir de allí elabora las clases sociales, aunque hay que destacar que el autor es consciente del problema de trabajar sobre las características individuales de la población laboralmente activa.⁴ Para ejemplificar el problema de inferir las clases sociales sobre las características individuales de la población activa se presenta a continuación los resultados difundidos por los autores mencionados en el informe actualizado del 2003:

Tabla N°3: Presentación de la estructura de clases de Portes y Hoffman sobre la base de la clasificación ocupacional individual

ESTRUCTURA DE CLASES DE PAÍSES LATINOAMERICANOS SELECCIONADOS, 2000^{a1}

		Brasil	Chile	Colombia	Costa Rica	El Salvador	México	Panamá	Venezuela
I.	Capitalistas	2.0	1.5	2.2	1.7	1.2	1.6	0.8	1.4
II.	Ejecutivos	1.8	1.1	0.8	2.4	1.5	1.3	5.2	2.5
III.	Profesionales	1.4	6.9	7.7	3.2	2.3	2.8	5.2	10.0
	<i>Clases dominante</i>	5.2	9.5	10.7	7.3	5.0	5.7	11.2	13.9
IV.	Pequeña burguesía	7.4	9.4	9.3	10.8	11.8	9.4	8.3	11.2
Va	Proletariado formal no manual	12.7	16.2	7.9	14.1	10.5	13.7	16.3	9.2
Vb	Proletariado formal (I)	25.3	33.7	31.9	32.8	27.5	30.9	23.8	33.6
	manual (II)	20.7	29.0	27.1	28.2	22.5	25.4	20.9	27.2
VI.	Proletariado informal (I)	43.5	30.2	40.1	34.3	45.0	40.2	40.1	31.6
	(II)	48.1	34.9	44.9	38.9	50.0	45.7	43.0	38.0
	Sin clasificación	5.9	1.0	0.1	0.7	0.2	0.1	0.3	0.5
	Totales	100.0							

^{a1} Por cientos de la población trabajadora de 15 y más años.

Fuente: Portes y Hoffman (2003: 18)

De esta tabla surge, por ejemplo, que Brasil tiene una clase dominante que abarca el 5,2% de la población, la pequeña burguesía es el 7,4% y el resto está compuesto por la clase trabajadora con sus diferentes características (el proletariado formal no manual es el 12,7%, el formal manual es el 25,3% o e 20,7% –según la hipótesis de protección social que se tome– y el proletariado informal sería el 43,5% o 48,1% –según la hipótesis de informalidad que se realice–). La misma lectura puede realizarse para el resto de los países de América Latina.

⁴ “Two major problems arise with this substitute measurement approach. First, occupational categories on which statistical compilations are based correspond only loosely to class definitions. Occupations are classified **according to the individual characteristics of the job** rather than to the relational characteristics of domination and wealth appropriation that are defining features of social classes. Second, even occupational information is far more limited on Latin America than on the United States or other advanced countries...” (Portes, 1985: 17; el resaltado es nuestro)

Lo que postulamos en esta tesis es que en este tipo de clasificación lo que falla es la “contrastación empírica”, lo que se observa en la “estructura de clases” (*sic*) que construyen Portes y Hoffman, elaborada a partir de ciertos elementos teóricos, y por ende abstractos, no se encuentra en la realidad empírica. Esto es, si entro a un hogar en América Latina me puedo encontrar con tres individuos que han sido clasificados por los autores como pertenecientes a la clase dominante, al proletariado formal no manual y a la clase social pequeño burguesa, todos conviviendo juntos. Tal cual está conformada esta clasificación, consideramos que no aporta información sobre la estratificación social sino simplemente sobre las categorías ocupacionales de los país latinoamericanos.

Consecuentemente, esta manera de clasificar sin tomar en consideración al hogar como unidad de análisis, conduce a unos resultados equívocos que tienen un efecto que denominamos “desmembramiento poblacional”.

En resumen, para llevar adelante nuestra propuesta de estratificación social, usaremos las categorías ocupacionales en una manera crítica. De esta forma intentamos corregir algunos de los sesgos observados. Para ello nos preocupamos por 1) introducir a la mujer en la clasificación ocupacional, 2) reducir el sesgo de cobertura incluyendo a los que no participan en el mercado de trabajo; y 3) tomar en cuenta al hogar como unidad de análisis para corregir el proceso de desmembramiento poblacional.

4. Contexto de análisis: Argentina

En un examen exhaustivo que realiza Susana Torrado sobre las diferentes estrategias de desarrollo que se implementaron durante media década en Argentina, concluye que se han producido modificaciones significativas en la estructura social del país.

Las tendencias del período 1947-1970 muestran un proceso caracterizado por una clase alta numéricamente pequeña, en proceso de enriquecimiento; una clase media creciente, rumbo a una progresiva asalarización; una clase obrera cuantitativamente decreciente y en curso de una progresiva des-salarización. Todo ello en un contexto donde la pobreza crítica medida por ingresos, a principios de los '70, situaba a la Argentina entre los países con menor pobreza de América Latina (Torrado, 1992).

La autora plantea estos procesos desde una perspectiva de movilidad social y llega a la conclusión que cada estrategia de desarrollo produjo un tipo particular de movimiento, a saber:

1. El modelo justicialista (1945-1955) donde hubo un proceso generalizado de movilidad estructural ascendente de carácter intergeneracional acompañado por un movimiento del mismo tenor en la escala de ingresos.
2. El modelo desarrollista (1958-1972) que desde el punto de vista ocupacional coexistieron fuertes flujos de movilidad estructural ascendentes y descendentes, intra e intergeneracionales, acompañados de importantes movimientos intersectoriales neutrales desde una perspectiva jerárquica. Desde la óptica de los ingresos, mejoran los correspondientes a la clase alta y segmentos superiores de clase media, y empeoran los de la clase obrera y los segmentos inferiores de la clase media.
3. El modelo aperturista (1976-1983) donde prevalece la movilidad estructural descendente intra e intergeneracional desde el punto de vista ocupacional. Los ingresos descienden abruptamente para los sectores marginales, obreros y para la mayor parte de la clase media. A partir de 1983 dichas tendencias se han ido profundizando.

Si los análisis demográficos que había realizado Susana Torrado a partir de una meticulosa exégesis de los censos de población, arrojaron una visión escéptica, cabe esperar que ésta se haya profundizado con los sucesos posteriores: la hiper-inflación de 1989 y la de 1990, la profundización de la apertura durante toda la década de los noventa y el colapso económico en 2001. Así, en vísperas del segundo Centenario de la República Argentina el 25 de mayo de 2010, Torrado compila un análisis sobre la historia social del siglo XX que realizan los más destacados intelectuales del país y escribe un epílogo donde evidencia la capacidad que tiene todo ser humano para anteponer a su propia racionalidad la esperanza de un mejor porvenir, afirmando que “el largo, denso, vertiginoso, siglo XX deposita a la sociedad argentina en las puertas de su segundo Centenario, más fatigada, más escéptica y menos esperanzada que cuando celebró el primero. Vale aferrarse a los incipientes atisbos de reparación de los últimos años, para imaginar que todo es posible todavía” (Torrado, 2007: 640).

Hemos querido presentar este breve panorama como introducción a los siguientes apartados donde analizamos la última década del siglo XX en Argentina en primer lugar y en el segundo nos detenemos en la crisis vivida en Argentina hacia fines de 2001, que estalla políticamente en diciembre de 2001 con la caída del gobierno del Presidente de la Rúa y económicamente con el “default” (suspensión de pagos) de la deuda pública a fines de diciembre de 2001 y la devaluación del peso argentino en enero del 2002. Si bien no es nuestra intención hacer una descripción detallada de los hechos acaecidos, sí pretendemos contextualizar esta investigación a partir de mencionar elementos claves para comprender el momento social, político y económico

que opera como trasfondo del fenómeno que tenemos como objetivo: la estratificación social en Argentina.

4.1 La historia

Argentina ha tenido una historia errática frente al desarrollo. Un estado de bienestar relativamente amplio, que incorporó a los sectores menos favorecidos al ámbito social, económico y cultural en la década del cincuenta y sesenta del siglo pasado, invitaban a proyectar buenas perspectivas de desarrollo en las décadas siguientes. Sin embargo un devenir diferente marcado por el enfrentamiento entre sectores, la anomia social y ya hacia la década del setenta una situación más grave como la ausencia de estado de derecho, cambiaron el rumbo de un país prometedor. Las bases del desarrollo quedaron cercenadas y la reconstrucción del sistema institucional debió realizarse desde niveles muy elementales en términos políticos como fue la rehabilitación de los derechos y libertades básicas del ciudadano.

En Argentina, la década del noventa se caracteriza por un proceso de reestructuración económica basado principalmente en la privatización de las empresas públicas (Azpiazu y Basualdo, 2004), la liberalización del mercado de cambios, la liberalización de las barreras impositivas internas, la transferencia de los servicios educativos, sanitarios y sociales a las provincias y el establecimiento de una paridad cambiaria fija con el dólar (un peso igual a un dólar) y la eliminación de la posibilidad de emitir moneda sin pleno respaldo en divisas conocido como el “Plan de Convertibilidad” que comienza a regir a partir de abril de 1991 (Bouzas, 1993).

Como resultado de esta situación se obtiene un nivel de estabilidad general de precios y estabilidad en las variables macroeconómicas durante toda la década del noventa (Kosacoff y Ramos, 2003). Pero también una reestructuración en el mercado de trabajo, signado por un proceso de incorporación de tecnologías y una alta precarización de las relaciones laborales. El deterioro de la estructura ocupacional se relaciona con el aumento de la población económicamente activa, la eliminación de puestos de trabajo y el aumento demográfico y el rendimiento contra-cíclica de la tasa de subocupación (Monza, 1998). Las estrategias de flexibilización laboral y de baja de los costos laborales junto a los despidos y retiros voluntarios masivos, provocados por las privatizaciones, y el fuerte impacto de las crisis internacionales, que caracterizaron la segunda mitad de esa década, dejan un saldo social y económico negativo (Damill, Frenkel y Maurizio, 2002). Hacia 1998, producto de los desajustes internos junto a la devaluación en Brasil y el default de la deuda pública rusa, comienza un estancamiento económico que el cambio de gobierno (en el año 1999) no logra neutralizar (Heymann, 2000).

La salida del “Plan de Convertibilidad” deja un costo social muy alto (Galiani, Heymann y Tomassi, 2003). La crisis de amplia dimensión que estalló a fines del 2001 trajo

aparejada varios problemas. Se adopta un sistema cambiario flotante frente al dólar y el "corralito"⁵ (inmovilización parcial de los depósitos a la vista) establecido el 1º de diciembre de 2001, se transforma en "corralón" (reprogramación de los depósitos a plazo fijo) en febrero de 2002. La depresión económica fue la situación resultante y el fuerte descenso de todos los indicadores su reflejo a nivel social, particularmente visible en las tasas de pobreza y de desocupación. La salida del sistema de convertibilidad se realizó a través de la devaluación monetaria. Este proceso fue caótico y sin haberse previsto ningún mecanismo de amortiguación. La devaluación provocó una mayor recesión y su consecuencia fue el aumento de la tasa de desocupación, de la informalidad laboral y de los niveles de pobreza. Algunos analista han señalado que esta crisis tuvo una tendencia endógena pero también fue el resultado de numerosos eventos que se originaron algunas décadas atrás (Boyer, 2006).

A partir del año 2003 comienza un proceso de recuperación económica y en 2004 se alcanza niveles de actividad económica similar a los vividos en los últimos años de la década anterior. Hacia el año 2005 se observa cierta consolidación del crecimiento reflejado en la recuperación de la inversión, un superávit comercial importante y una moderada inflación (Ministerio de Economía y Producción, 2005: 11). Los indicadores sociales también comienzan a reestablecerse.

Los indicios de mejora de la economía continúa en 2006. Esta situación conduce a los analistas a pensar que se ha superado ya el proceso de recuperación de la aguda crisis de comienzos del decenio y que se plantea la posibilidad de una transición a una etapa de crecimiento sostenido (CEPAL, 2006: 67).

Sin embargo, queda abierta la incógnita de cómo finalizará la década debido a las diferencias entre los actores políticos y sociales y sus relaciones de fuerza, como la falta de acuerdo entre sectores con respecto a los objetivos básicos que deben guiar un sistema democrático como así también el cambio de tendencia en la economía internacional y su profundo proceso de crisis global. Así, el futuro del país permanece incierto e incluso parece difícil afirmar si la balanza se inclinara hacia la profundización de los conflictos políticos y el empeoramiento del escenario económico (fragmentación social) o por el contrario, hacia el establecimiento de un cierto equilibrio a partir de acuerdos básicos que redunden en un mayor bienestar para la población y en un mayor grado de cohesión social.

4.2 Argentina en "default"...

Especial interés merece el período más crítico vivido en Argentina en la última década, por ese motivo, creemos que es importante dedicarle un apartado especial.

⁵ Para un análisis más profundo sobre este tema ver Heymann Daniel "Buscando la tendencia: crisis macroeconómica y recuperación en la Argentina" Series y Perspectivas N°31. CEPAL. Buenos Aires, Abril 2006.

Dado el sin número de elementos que intervienen en la crisis y lo difícil de abordar como fenómeno global, dado que hay muchísima bibliografía, aunque fragmentada, sobre el tema, hemos decidido seleccionar a un autor que haya logrado abordar todo el proceso. En ese sentido hemos analizado el esquema analítico desarrollado por Sergio Di Pietro (2004) y nos parece que la estructuración de su análisis a partir de la comparación de las medidas implementadas por cada plan económico y los efectos o resultados obtenidos, es la más adecuada para transmitir una idea sintética y a la vez fidedigna de lo vivido en Argentina en este periodo tan crítico. Por ello hemos sintetizado y seleccionado los elementos más importantes destacados para introducir al lector en este período.

Si bien el análisis que hace el autor es muy extenso, aquí se presentarán solamente las principales conclusiones a las que arriba sobre el final del “Plan de Convertibilidad” que signó la década de los noventa, luego incursionaremos en el proceso de estancamiento y finalmente en el período de inestabilidad política e institucional de diciembre de 2001 que da lugar a la etapa de suspensión de pagos de la deuda pública (situación difundida mediáticamente como “*default*” económico).

Como resultado del período de vigencia del “Plan de convertibilidad” el autor arriba a varias apreciaciones.

Se observa un comportamiento relativamente estable de los precios mayoristas, que implica un logro sin precedentes en el país. En cambio los precios minoristas no se comportan de la misma manera debido a la influencia de los salarios, los gastos de comercialización y a los bienes no transables en términos de comercio internacional. Es importante señalar que la estabilidad se obtiene sobre la base del atraso del tipo de cambio; así desde que se fija la paridad hasta fines de 1999, los precios minoristas aumentan el 63% mientras que en EEUU lo hacen en un 12%. Este hecho influye en todo el proceso y es uno de los aspectos que impacta en un crecimiento menor que el promedio internacional de las exportaciones y en el aumento de las importaciones, con el consecuente impacto sobre el déficit de la balanza comercial.

El “Plan de Convertibilidad” contribuye a acelerar el ingreso de capitales desde economías industriales; ello, junto a la estabilidad, estimula el consumo favoreciendo a la industria protegida así como al comercio y a los servicios. Aumentan las reservas líquidas como así también los depósitos en el sistema bancario, que genera un incremento sostenido de los créditos otorgados. En materia de gastos e ingresos fiscales se alcanza un equilibrio sin precedentes; sin embargo, hacia la finalización del período existe un fuerte desequilibrio fiscal que es heredado por la siguiente administración.

El acudir a fondos del exterior para financiar el resultado negativo de la cuenta corriente no puede mantenerse en forma permanente debido a que aquéllos pueden cambiar de dirección y emigrar en cualquier momento. A su vez este tipo de financiamiento hace crecer la deuda externa que alcanza cifras muy elevadas. Otro elemento que incide en ese aumento es el crecimiento del gasto público que se duplica en el período.

El sector agro-exportador, dada la sobrevaluación de la moneda, presenta serias limitaciones para generar divisas y ya no dispone del modelo tradicional de mejorar su rentabilidad (devaluación del signo monetario). Ello afecta al sector industrial que se ve obligado a recurrir al crédito externo para re-equiparse, lo que le genera carencias en el futuro, dado que requerirá a su vez mayor cantidad de divisas para afrontar los servicios y reembolsos de capital.

En este marco es preciso resaltar que las características de las modificaciones estructurales durante el plan de convertibilidad junto a la alta vulnerabilidad del plan a las crisis externas crearon condiciones adversas para alcanzar una equitativa distribución del ingreso y aumentaron los niveles de desempleo, subempleo, pobreza e indigencia.

A partir de la influencia de las crisis externas, la de México en 1994-1995, la del sudeste asiático en 1997, la del *default* ruso en 1998 y la de Brasil en 1999, se produce un resquebrajamiento del Plan de convertibilidad. Desde enero de 1999 se encarecen los productos exportables y se debate en círculos cada vez más amplios la necesidad de devaluar la moneda.

El fuerte incremento del desempleo y del subempleo es un subproducto muy negativo del proceso de reformas estructurales, a causa de despidos, retiros voluntarios masivos que provocaron las privatizaciones y la reconversión de grandes industrias, entre otros factores. Asimismo, se observa un deterioro en la calidad del empleo y un aumento del empleo en negro. Las estrategias de flexibilización laboral, capacitación de la demanda de trabajo y baja de los costos laborales no dieron el resultado esperado.

Hacia fines de 1998 el gobierno recurre al fuerte incremento de la deuda externa para financiar el crecimiento y el mayor gasto del estado; no aumenta la circulación de la moneda, pero la reemplaza por el exceso de endeudamiento.

Desde una perspectiva de largo plazo, el crecimiento del PIB aumenta entre 1989 y 1998 el 52,5%, una magnitud que no se observaba en los tres lustros anteriores; no obstante, ese crecimiento no impacta en forma significativa en el bienestar relativo de la población. La inversión crece en mayor porcentaje y los sectores más beneficiados, que contribuyen con el 70% del crecimiento del PIB, son la industria del automóvil, de bebidas y alimentos, la petroquímica y los servicios. Queda igual la agricultura y decrece su contribución al PIB la industria y las manufacturas, desplazadas por el sector servicios.

Es así como en el 2000, el nuevo gobierno recibe la convertibilidad, la desocupación, la deuda externa y el crecimiento negativo como los temas que deberá enfrentar.

El gobierno de De La Rúa implementa un fuerte ajuste impositivo cuyo mayor impacto se observa en salarios superiores a \$1.500, promueve un aumento de impuestos internos y el gravamen de la medicina prepaga con el 10,5% del IVA. Esto provoca una caída en la demanda global con retracción de la oferta global producto del aumento de los costos, que agudiza el receso en marcha. Crece apreciablemente el nivel de reservas externas, persiste el déficit de la balanza comercial y de la cuenta corriente de balance de pagos, y crece la deuda externa por necesidades de financiamiento.

El nuevo ministro de economía (Dr. Machinea) delinea el Plan Verano que tiene como objetivos nivelar el presupuesto fiscal y promover reformas estructurales y crecimiento económico dentro del marco de la convertibilidad. Para evitar profundizar la recesión es crucial el ritmo de ingresos y permanencia de los capitales y para ello deben equilibrarse las cuentas fiscales.

Lo más significativo en el primer año de gestión económica, según el autor, no pasó por el "impuestazo", la rebaja de salarios o la reforma previsional –hacia fines de 2000–, ni por el equilibrio fiscal, ni el "blindaje financiero" (obtención de fondos del FMI para enfrentar los vencimientos financieros y las salidas de capitales) o las periódicas turbulencias con Brasil, sino más bien por el exiguo crecimiento del PIB y la

agudización de las tensiones políticas, sociales y económicas. En marzo de 2001 esta situación obliga a renunciar al ministro de economía.

El nuevo Jefe de Hacienda (Dr. López Murphi) es recibido con fuerte respaldo. No obstante, impulsa el cuarto ajuste económico de la gestión, incluyendo un fuerte recorte de gastos, que impide la deseada reactivación de la economía. El ministro queda aislado políticamente; ante la reacción popular y la oposición de la propia Alianza (coalición del partido gobernante), es relevado y no se implementa el plan. El nuevo ministro (Dr. Cavallo) solicita poderes especiales para reformar el estado. El nuevo plan se basa en una amplia reforma impositiva, cambios en la política laboral y en la política social y la posibilidad que los concesionarios de las empresas privatizadas puedan comercializar sus contratos sin permiso oficial. La visión que respalda dicha demanda se basa en un enfoque de la situación económica que considera la falta de reactivación como el principal problema y que la reducción del desequilibrio fiscal y del endeudamiento que este produce, se alcanza con el crecimiento y la consecuente ampliación de la base impositiva.

Pese a las promesas del gobierno de no generar nuevos ajustes el ministro implementó un impuesto a las cuentas corrientes, luego la imposición de gravamen con 21% de IVA a diarios, televisión por cable y distintos espectáculos; recortó el gasto público impactando en jubilados y trabajadores, dado que se trataba de recortes en el salario familiar y en cuotas de las retroactividades a la clase pasiva.

En abril de 2001 se envía un proyecto de ley al Congreso para flexibilizar la convertibilidad combinando el dólar americano y el euro europeo. En junio se lanza un nuevo proyecto de medidas que busca revitalizar la actividad económica, mejorar la competitividad de las exportaciones, las inversiones de infraestructura y los ingresos de los trabajadores con salarios medios y medios bajos e impulsar el “déficit cero” (no gastar más de lo que se recauda). La expectativa del gobierno es que junto a un resultado fiscal favorable se incremente la demanda agregada efectiva de la economía. No obstante el conjunto de medidas anunciado no tuvo la eficacia que se esperaba para revertir una recesión de más de dos años.

La elección del 14 de octubre de 2001 para renovar el Senado y la mitad de la Cámara de Diputados brindó la posibilidad de canalizar el descontento de los ciudadanos, lo que se reflejó en una dura derrota para el oficialismo. Pocos días después el gobierno da a conocer nuevas medidas que modifican el plan económico vigente y que apunta a reducir el gasto estatal en intereses para destinarlo a planes sociales, aumentar el ingreso disponible de los asalariados, ofrecer un mecanismo de refinanciación de las deudas impositivas y provisionales y abrir mecanismos para mejorar la calidad de los balances de los bancos que se pone en práctica el 1° de noviembre. La caída de depósitos y fuga de divisas se hace más pronunciada.

El 30 de noviembre la corrida bancaria llega a su pico. Ante esa emergencia el gobierno decide implementar un nuevo paquete económico que la gente denominó “el corralito”, que dispuso entre otras medidas la inmovilización parcial de los depósitos en cuenta corriente y en caja de ahorro. Estas medidas provocan una mayor recesión, aumenta la informalidad y la evasión impositiva, el empleo en negro y la tasa de desocupación.

El 19 de diciembre se anuncia el recorte del presupuesto para 2002, se generan nuevas protestas callejeras, al tiempo que el ministro de economía ordena a los bancos no acatar los fallos judiciales de devolución de depósitos, mientras que a las pocas horas presenta su renuncia. Se producen saqueos, mueren 7 personas y se reportan heridos en 11 provincias. Se decreta el estado de sitio. El 20 de diciembre continúan las protestas y mueren 19 personas más. Renuncia el presidente. Asume

como Presidente el gobernador por San Luis, Alberto Rodríguez Saá, quién proclama el no pago de la deuda externa (*default*). Los últimos diez días de diciembre de 2001 y los primeros de enero de 2002 serán recordados como uno de los períodos de mayores cambios de la historia argentina ya que cinco presidentes ejercieron la primera magistratura en sólo once días, además de haberse registrado la mayor cantidad de movilizaciones populares espontáneas.

En febrero de 2002 Argentina abandona la convertibilidad y devalúa el peso. Este proceso fue traumático y dramático. El gobierno provisional (Dr. Duhalde) se inició en el marco de la debilidad, la no representatividad, la ilegitimidad y la transición. Se abandona la convertibilidad, se adopta la “flotación sucia” (el Banco Central interviene para mantener el dólar en un precio determinado), el “corralito” se transforma en “corralón” en febrero de 2002, cuando el gobierno establece la reprogramación de los depósitos a plazo fijo... Con la devaluación, en forma inmediata, millones de argentinos quedaron bajo la línea de pobreza.

Con el fin de complementar este apartado, consideramos interesante agregar algunos datos sobre la emigración de ciudadanos a causa de la crisis que, entre diciembre de 2001 y septiembre de 2002, fue de 104.500 personas (Murias, 2005: 33) y los principales destinos elegidos en orden descendente han sido: España, Estados Unidos, Italia, Australia, Canadá, México e Israel (Novick, 2005: 19). También resulta interesante la comparación que realiza Anahí Viladrich –una estudiosa de la migración argentina que reside en Estados Unidos– entre la persecución política que en los años setenta condujo al exilio a miles de argentinos, “que actualmente se ve reemplazada por un tipo distinto de violencia simbólica, más silenciosa y no por ello menos ubicua, de la exclusión económica de millones de argentinos golpeados por la recesión económica y la precariedad laboral, que han contribuido a alimentar el discurso del desencanto entre los argentinos” (citada en Novick, 2007: 284).

Como consideración final sobre el proceso descrito, cabe destacar que si bien entramos en detalles históricos muy puntuales en el momento de crisis, creemos que resulta interesante, pues pone de manifiesto la singularidad del momento histórico. Este proceso influye en nuestra investigación y resulta interesante interpretar los hallazgos obtenidos a la luz del contexto que hemos esbozado en forma muy breve.

En las secciones siguientes exploramos las teorías de estratificación y más adelante, manteniendo la realidad argentina como escenario de nuestro análisis, nos introducimos en la desafiante tarea de organizar en diferentes estratos una realidad tan caótica e inestable como es la sociedad argentina.

5. Teorías de estratificación

Presentamos en este capítulo las teorías clásicas de estratificación en primer término, luego abordamos su vinculación tanto con el contexto histórico en el que se inscribe su apogeo como los principales conceptos en torno al cual se fueron desarrollando. También destacamos los aportes y enfoques utilizados en América Latina y finalmente incorporamos un enfoque normativo, a través del cual, postulamos que es posible tomarlo en cuenta para diseñar un sistema de estratificación.

Es importante destacar que usamos el concepto “estratificación social” en forma amplia y para referirnos a la desigualdad socialmente estructurada (Crompton, 1994: 254). De esta manera, todas las nociones que aludan a la estructuración de las diferencias sociales como las de “clase social”, “diferencias de estatus” o de “estilos de vida”, “categorías ocupacionales”, “diferencias de nivel socioeconómico”, etc., se encontrarán, todas ellas –desde la perspectiva utilizada en esta tesis– amparadas bajo el concepto estratificación social, aunque cada una tenga una raíz, un contexto histórico y un enfoque teórico diferente.

5.1 Los cuatro ejes clásicos en las teorías de estratificación social

De las importantes contribuciones realizadas por los distintos autores al desarrollo de los conceptos de clase y estratificación social a lo largo de toda la disciplina, hemos seleccionado aquellas que nos parecen más relevantes. A tal efecto presentamos sus principales ideas a partir de una clasificación que, a nuestro entender, posee las siguientes ventajas: tiene potencialidad analítica como para contribuir al desarrollo del análisis empírico y tiene la capacidad de organizar el amplio campo de información sobre el tema. Estos ejes no son exhaustivos y un mismo autor puede participar de más de uno de ellos.

Los ejes de estratificación que consideraremos son cuatro:

- centrado en la propiedad
- centrado en la autoridad
- centrado en la función social
- centrado en los derechos sociales

5.1.1 Eje de estratificación centrado en la propiedad

Destacamos en este apartado aquellas contribuciones que conciben la desigualdad social a partir de considerar la propiedad como elemento predominante. En este sentido los autores más importantes que se encuentran dentro de esta perspectiva son Marx, Weber y Wright. Los lineamientos principales de los tres autores se presentan a continuación.

Para Marx una clase social está conformada por un conjunto de personas que realizan la misma función o tarea productiva. Su énfasis analítico está puesto en el modelo de producción. La evolución de la sociedad ha avanzado desde un estadio originario donde no existían las clases como tales, aunque existía un elemento de desigualdad que puede considerarse que las originaría: la división sexual del trabajo. En una etapa posterior de desarrollo se encuentra la civilización antigua donde predominaba la relación esclavos/hombres libres; en el siguiente nivel de desarrollo, se encuentra el feudalismo, donde la relación de producción se establece entre el señor y el siervo, hasta llegar al capitalismo donde esta relación se manifiesta entre la burguesía y el proletariado. Considerando esta regularidad en las diferencias de clases, observadas a partir del devenir histórico, Marx aplica una denominación genérica a las clases

sociales antagónicas en términos históricos: oprimidos y opresores. Durante toda la historia cada clase puede identificarse a partir de la posesión de los medios de producción, siendo aquellos que no poseen ningún medio los oprimidos, mientras que aquellos que los poseen serán los opresores.

Además del posicionamiento en el sistema de relaciones de producción, el concepto de clase se complementa con un elemento imprescindible para que sea considerado como tal: la conciencia de clase. Así, con el desarrollo de la industria el proletariado no sólo crece numéricamente, sino que se concentra en masas cada vez mayores, su fuerza aumenta y adquiere conciencia (Marx y Engels, 1985). Sólo aquellos con conciencia de su posición en el modo de producción pueden ser capaces de defender sus intereses. Así, en el capitalismo, la asociación de los trabajadores en gremios o asociaciones políticas que defienden su situación, pueden modificar la realidad e incluso impulsar una revolución, que permita generar cambios significativos en el modo de organización de la producción y de la sociedad en general. De la misma manera, la asociación de la clase dominante en carteles u asociaciones empresariales puede afianzar su dominio. Se trata, según Marx, de la lucha de clases como el motor de la historia, como el factor que ha ido impulsando el avance de la sociedad a través de distintos estadios de desarrollo. Estos estadios finalizarán, según su visión, en la sociedad sin clases, la sociedad comunista, previo paso por el modo de producción socialista que invertiría la relación de dominantes y dominados, estableciendo una dictadura del proletariado, elemento esencial para reorganizar las cargas históricas de una sociedad signada por la desigualdad y la explotación.

Weber es crítico de la teoría de Marx aunque conserva algunos de sus elementos. Considera que la estratificación social es un fenómeno complejo, que no se limita a la propiedad de los medios de producción y en su estudio sobre el tema combina los conceptos de clase, status y poder. A diferencia de Marx, considera que “la posesión de bienes económicos y, por consiguiente, de poder económico, es con frecuencia una consecuencia, y muchas veces una consecuencia deliberada, del poder, así como uno de sus más importantes medios” (Weber, 1944: 695).

El término “clase” lo utiliza para denominar a cualquier grupo de personas que se encuentre en la misma “situación de clase”, es decir, que compartan las mismas oportunidades de vida determinadas por el mercado.

Como marco general, Weber distingue tres “clases”: en primer lugar, la “clase propietaria” a partir de la cual diferencia las clases *positivamente privilegiadas* de aquellas *negativamente privilegiadas* (propietarios y no propietarios respectivamente); en segundo lugar la “clase lucrativa” que está determinada por las probabilidades de valoración de bienes y servicios en el mercado; y en tercer lugar define la “clase social” como aquella compuesta por el proletariado en su conjunto, la pequeña burguesía y la “*intelligentzia*” –en términos de Gramsci– sin propiedad y expertos profesionales, como técnicos, empleados y burócratas (Weber, 1944: 242-244). A partir de estas especificaciones, Weber construye una veintena de subcategorías de clases negativa o positivamente privilegiadas, dado que considera que la propiedad y la falta de propiedad son las categorías básicas de todas las situaciones de clase independientemente de que estas dos categorías se hagan efectivas en las guerras de precios o en luchas competitivas.

Olin Wright, por otro lado, se esfuerza por desarrollar un esquema que refleje las variaciones concretas de las estructuras de clase en las sociedades capitalistas y considera que los esquemas jerárquicos o de gradación son poco útiles porque se convierten en taxonomías estáticas. Las clases que define, luego de varias modificaciones, son cuatro: 1) Capitalistas: poseen los medios de producción (fábricas, bancos, etc.), compran y controlan el trabajo de otros. 2) Directivos: sólo controlan el

trabajo de otros, en beneficio de los capitalistas, a los que venden su trabajo. 3) Trabajadores: aquellos que venden su trabajo a los capitalistas. 4) Pequeña burguesía: posee una parte pequeña de los medios de producción pero emplea pocos o ningún trabajador (Kerbo, 2004:132). La utilización de este esquema le permite afirmar a Wright que su clasificación es casi tan adecuada como el nivel educativo y el estatus ocupacional, para explicar las diferencias de renta entre las personas.⁶

Tabla N°4: Primera versión ampliada del esquema de clases de Wright

Recurso: Medios de producción				
Propietarios		No propietarios: trabajadores dependientes		
1. Burguesía	4. Gerentes altamente calificados	7. Gerentes con calificación media	10. Gerentes con baja calificación	+ Recurso: 0 organización
2. Pequeños empresarios	5. Supervisores altamente calificados	8. Supervisores con calificación media	11. Supervisores con baja calificación	
3. Pequeña burguesía	6. Trabajadores altamente calificados	9. Trabajadores con calificación media	12. Trabajadores con baja calificación	
+ 0 - Recurso: Nivel de calificación				

Fuente: Atria, Raúl (2004) Estructura ocupacional, estructura social y clases sociales. Serie de Políticas Sociales N° 96 CEPAL.

Como fruto de la reelaboración de su teoría, Wright llega a conformar un esquema compuesto por doce categorías, cambiando el eje desde una concepción original de clase centrada en la dominación, hacia una concepción de clase centrada en la explotación, donde recoge los aportes realizados por John Roemer. Destaca cinco fundamentos para reemplazar su esquema del concepto de “clases centrado en la dominación” por el concepto de “clases centrado en la explotación”: 1) provee un marco más coherente y convincente para el entendimiento de la localización de la clase media que otros conceptos alternativos; 2) provee una forma más coherente de describir las diferencias cualitativas entre los tipos de estructuras de clase; 3) es un concepto más sistemáticamente materialista que el concepto de clase centrado en la dominación; 4) es un concepto de clase más histórico; y 5) posee un carácter más crítico ya que incorpora la noción de formas de sociedad alternativas, que son immanentes a la estructura social existente (Wright, 1989: 41-43).

⁶ Véase el esquema de clase mencionado en el Anexo N° 1 Apartado A.

5.1.2 Eje de estratificación centrado en la autoridad

En este apartado destacamos las contribuciones que asocian los niveles de desigualdad dentro de una sociedad con cuestiones vinculadas principalmente a la autoridad. Los autores más importantes dentro de esta perspectiva son Weber, Dahrendorf, Golthorpe y Wright. En el caso de Weber la incorporación de la dimensión “autoridad” complementa su concepción de estratificación que mencionamos en el punto anterior. No volveremos sobre Wright, dado que ya lo hemos caracterizado.⁷

Weber considera que en contraste con la “situación de clases” determinada únicamente por factores económicos, los grupos de status son, por lo general comunidades de tipo amorfa. Designa “situación de status” a cada componente típico del destino de vida de los hombres que está determinado por una específica estimación social positiva o negativa de honor (Weber, 1972: 94-99). La situación de status está normalmente expresada por el hecho de que se puede esperar un estilo de vida específico de todos los que pertenecen a un determinado círculo. En el honor de status específico, que siempre descansa en la distancia y exclusividad, se encuentra toda clase de monopolios materiales, y tales preferencias honoríficas pueden consistir en el privilegio de llevar vestidos especiales, comer platos prohibidos a otros, en llevar armas, en el derecho a ejercer ciertas prácticas artísticas como aficionados no profesionales, etc.

Mientras que el lugar genuino de las clases está dentro del orden económico y el lugar de los grupos de status está dentro del orden social, es decir, dentro de la esfera de la distribución de honor, existe otra agrupación distinta de las mencionadas, el “partido” que tiene que ver con agrupaciones en el ámbito del “poder”. Su acción está orientada hacia la adquisición de poder social, tiene influencia en una acción común y se desarrolla dentro de comunidades que están socializadas, es decir, en sociedades con algún orden racional y con un grupo de personas que está preparada para reforzarlo. Es aquí donde adquiere relevancia el concepto de “autoridad” ya que otorga el derecho legítimo a dar órdenes a otros. A su vez, los partidos pueden representar intereses vinculados a la “situación de clase” o a la “situación de status” y pueden reclutar a los seguidores de uno u otro grupo (Weber, 1972: 103-105).

Para Weber la estratificación de la sociedad comprende una malla de estratificaciones que, aunque pudieran ser fácilmente identificables, pueden estar entrecruzadas. Un ejemplo claro es el “grupo ocupacional” que se estratifica de acuerdo a sus relaciones con la producción pero también es un grupo de status porque, normalmente, reclama con éxito un honor social, solamente en virtud del estilo especial de vida que tiene asociado.

⁷ Cabe destacar que, aunque menos frecuentado en la literatura, el abordaje por parte de Marx sobre el tema “dominación” ha sido también muy relevante, aunque es a partir de Weber que este tema adquiere mayor significación en los estudios sobre estratificación social.

Por otro lado, Darhendorf nos retrotrae al censo romano para buscar el origen genuino de la palabra “clase”. Allí clase era sinónimo de “clase impositiva” y, según sus bienes, los recaudadores de impuestos romanos ubicaban a las personas en cinco grupos distintos, siendo el quinto el perteneciente a aquellas personas cuyo patrimonio consistía únicamente en sus hijos, la prole, y por ello formaba la clase de los “proletari” (Darhendorf, 1966:127-149).

El autor realiza una fusión interesante entre los conceptos de clase de Marx, y de autoridad de Weber.⁸ El eje de su discrepancia con Marx se centra en el hecho de que el concepto de “propiedad” puede ser considerado de dos maneras y Marx sólo hace referencia a una de ellas. En primer lugar, la propiedad, puede ser considerada en sentido amplio, como control de los medios de producción, sin tener en cuenta el modo específico en que se ejerce ese control. Por otra parte, puede ser considerada en un sentido más estricto, como el derecho de propiedad reconocido legalmente (no es lo que se posee, sino que se refiere a los derechos relacionados con el objeto). Marx emplea el concepto propiedad en este último sentido (Giddens, 1993: 58-65).

Considera que la dominación representa la posesión del derecho legítimo a dar órdenes (tal cual afirma el concepto de autoridad de Weber), mientras que considera la subordinación como la exclusión de tales derechos. De esta manera, dentro de los grupos que poseen una estructura de autoridad definida, la posesión de la autoridad y la exclusión de la misma originan intereses opuestos. En este sentido la “clase social” debe definirse en términos de relaciones de autoridad, más que de posesión versus no posesión de propiedad, e implica obtener o no la posesión de autoridad.

Darhendorf suma elementos que contribuyen a adecuar la visión de Marx a una sociedad industrializada que ha cambiado, siendo los principales elementos de esa transformación la descomposición del capital (diferenciación entre accionistas y gerentes), la descomposición del trabajo (la clase obrera se ha diversificado, no homogeneizado), el crecimiento de una nueva clase media (expansión de las ocupaciones administrativas y no manuales), el aumento en la movilidad social (inter e intrageneracional), la obtención de derechos de ciudadanía encarnados en el sufragio universal, en la legislación del bienestar, y en la institucionalización del conflicto de clases a través de procedimientos de arbitraje industrial –derecho de huelga, negociación colectiva, etc.– (Giddens, 1993: 58-65).

Por su parte, Goldthorpe critica tres postulados sobre estratificación frecuentemente encontrados en la sociología americana ligada al industrialismo, a saber: la “diferenciación”: que hace referencia a un descenso en el grado de diferenciación de las personas en los sistemas u órdenes de estratificación; la “congruencia”: que afirma que las sociedades a medida que más se industrializan, tienden al equilibrio; y la

⁸ Darhendorf critica la mezcla de elementos que realiza Marx, al no distinguir entre aquellos que son empíricos y falsables, y aquellos que pertenecen a la filosofía de la historia. A partir de esta distinción, considera que lo que tiene validez en la obra de Marx se limita al capitalismo europeo del siglo XIX.

“movilidad”: que afirma que una vez que las sociedades han alcanzado un cierto nivel de industrialización, sus tasas generales de movilidad tienden a hacerse relativamente altas, esto es, más altas de lo que es típico en las sociedades preindustriales o tradicionales. El autor piensa que estas tres opiniones no han sido acompañadas siempre de la evidencia empírica necesaria, al menos en las sociedades occidentales. En primer lugar, duda de la regularidad de la cuestión, es decir, sobre el funcionamiento de algún proceso o ley económica general que pueda persistir necesariamente en el futuro y que asegure una tendencia igualitaria continuada. Sugiere, en términos muy generales, que respecto a la distribución de la renta, las filas medias pueden estar ampliándose, y que la distancia entre el fondo (la base) y los niveles altos está tendiendo a agrandarse. Con respecto al segundo punto (la consistencia) no se atreve a realizar ningún tipo de afirmación contundente pues, a su criterio, faltan datos empíricos que reflejen esa cuestión en ese momento (1964). Por último y con respecto a la movilidad afirma que las sociedades industriales tienen perfiles de movilidad bastante variados y que en general la similitud general que se les adjudica en algunos estudios resulta ser falsa (Goldthorpe, 1972: 385-412). Posteriormente, el autor centró su esfuerzo en elaborar respuestas más adecuadas, considerando que la ocupación de una posición en el ámbito laboral es un indicador bastante apropiado para evaluar la posición social del individuo, y para evaluar los cambios que se producen en la sociedad industrial.

De acuerdo con esta concepción, ampliamente difundida en las décadas siguientes, Hope y Goldthorpe definen un conjunto de siete categorías de clases, guiados por los conceptos “situación de mercado” y “trabajo”. Este esquema incorpora el status del empleo y puede reagruparse, a su vez, en tres categorías: servicios (Clase I y II), clases intermedias (Clases III a V) y trabajadores (Clase VI y VII).⁹ Los autores advierten sobre el hecho de que el esquema no pretende reflejar una forma jerárquica, sino una estructura de relaciones de clases (Crompton, 1994: 83).

Con posterioridad Erikson y Goldthorpe ampliaron el esquema de clasificación, manteniendo las siete clases, pero trabajando sobre diez categorías, combinando los criterios de propiedad y control de los medios productivos, prestación de servicios con mayor o menor autonomía, y manualidad con distintos grados de calificación.

⁹ Véase esquemas de clases original en el Anexo N° 1 Apartado B.

Tabla N°5: Esquema de clases de Erikson y Goldthorpe

ESQUEMA DE CLASES DE ERIKSON Y GOLDTHORPE		
Clases de servicio	I	Profesionales, administradores y funcionarios de nivel superior, dirigentes de grandes empresas, grandes empresarios.
	II	Profesionales, administradores y funcionarios de nivel inferior, técnicos con altos niveles de calificación, dirigentes de empresa pequeñas y medianas, supervisores de trabajadores no manuales, empleados.
Clases intermedias	III a	Empleados ejecutivos.
	III b	Trabajadores de servicios.
	IV a	Pequeños empresarios y trabajadores autónomos con dependientes.
	IV b	Pequeños empresarios y trabajadores autónomos sin dependientes.
	V	Técnicos de nivel inferior, supervisores de trabajadores manuales.
Clases trabajadoras	VI	Trabajadores manuales industriales calificados.
	VII a	Trabajadores manuales industriales no calificados.
	VII b	Trabajadores manuales agrícolas.

Fuente: Atria, Raúl (2004) Estructura ocupacional, estructura social y clases sociales. Serie de Políticas Sociales N° 96. CEPAL.

Estas clasificaciones permiten reducir el amplio conjunto de situaciones ocupacionales a un número reducido de categorías o “clases”, construidas de modo tal que puedan ser definidos ciertos criterios, para establecer las fronteras de cada categoría respecto de las demás y sortear así el riesgo del nominalismo. Por su parte, Goldthorpe estimó que era necesario establecer primero los criterios para delimitar los grupos comprendidos en las categorías, y luego obtener confirmaciones empíricas de estas delimitaciones por medio del examen de los patrones de movilidad entre el número reducido de clases (Atria, 2004: 26-27).

Tanto los esquemas de clase de Olin Wright (descrito en el apartado anterior) como los de Goldthorpe *et al.* no se han librado de recibir críticas. Estas hacen referencia principalmente a tres argumentos. En primer lugar, se define el estrato social de cada individuo de acuerdo con su vinculación al mercado de trabajo y se dejan de lado numerosas cuestiones sociales que forman parte de su vida cotidiana, que también son elementos a tener en cuenta a la hora de caracterizar su nivel de estratificación. En segundo lugar, en una vertiente más aplicada, la vasta crítica del colectivo feminista y otras corrientes, observan que la mayor parte de los estudios toman como referencia al varón jefe de familia, y es a través de él que organizan la división en estratos sociales. En tercer lugar, la utilización de categorías ocupacionales estandarizadas a nivel nacional puede conducir a moldear la realidad de acuerdo con la disponibilidad de información, en lugar de intentar representar la realidad conceptualmente y luego buscar los datos necesarios. No obstante estas críticas, la estratificación por clases ocupacionales sigue siendo ampliamente utilizada.

5.1.3 Eje de estratificación centrado en la función social

Algunos de los autores que presentaremos seguidamente no pueden ser caracterizados estrictamente como funcionalistas, pero ciertamente su trabajo tuvo una incidencia importante sobre los autores que expresan neurálgicamente esta corriente de pensamiento.

En primer lugar no podemos dejar de hacer una referencia sucinta a Durkheim y la importancia que tiene para él “la división del trabajo” porque, afirma, no sólo posee una utilidad económica sino que establece un orden social y moral *sui generis*, es decir, que liga a los individuos entre sí, individuos que sin esta función serían independientes. Así, en lugar de desarrollarse separadamente, conciertan sus esfuerzos, son solidarios y cooperan, con una solidaridad que no actúa sólo en los breves momentos en que se intercambian los servicios, sino que se extiende mucho más allá. Las relaciones sociales originadas en la división del trabajo no sólo se originan en el intercambio sino en la mutua dependencia (Durkheim, 1987)

Considera que las sociedades contemporáneas no podrían mantenerse en equilibrio si no fuera a través de la especialización de las tareas y de esa manera la división del trabajo resultaría ser la fuente principal, si no la única, de la solidaridad social. La solidaridad es un concepto clave utilizado por Durkheim que es definido como un hecho social que sólo es posible conocer por intermedio de sus efectos sociales; y dado que tiene un basamento biológico –como es nuestra constitución física y psíquica– para que adopte una forma perceptible es necesario que algunas consecuencias sociales la externalicen (Durkheim, 1987: 63)

En términos de estratificación, si bien Durkheim no abordó el tema de las clases sociales como tal, sí estudió el conflicto que genera la solidaridad orgánica. Ésta, se da en las sociedades modernas, caracterizada por relaciones sociales complejas donde existe mayor división del trabajo producida por la individualización y especialización de las tareas, que básicamente genera una interdependencia con alto nivel de conflicto que puede conducir a la anomia y que el carácter fragmentado de la conciencia colectiva no es capaz de ejercer la suficiente presión moral sobre los individuos. Por el contrario, las sociedades más simples se caracterizan por un tipo de solidaridad mecánica donde hay bajos niveles de especialización y división del trabajo y un alto nivel de interdependencia entre sus miembros caracterizado por relaciones cara a cara que promueven la cohesión social. En ese sentido la conciencia colectiva opera como un articulador de las relaciones sociales.

Por otro lado ya en el siglo XX, en Estados Unidos, se considera a Pitirim Sorokin y a Joseph Schumpeter como los predecesores de la teoría funcionalista de la estratificación (Cachón Rodríguez, 1989: 25). Sorokin define la estratificación social a la diferenciación de una determinada población en clases jerárquicas superpuestas y la base de su existencia es una distribución desigual de los derechos y privilegios, los deberes y responsabilices, los valores sociales y las privaciones, el poder y la influencia, entre los miembros de una sociedad; aunque su forma concreta puede variar es posible reducirla a estratificación económica, política y ocupacional. Así la estratificación social es una característica permanente de toda organización social (Cachón Rodríguez, 1989: 28).

Por su parte Schumpeter, cuando analiza el concepto de clase, se detiene en un aspecto esencial como es la cohesión. Hace referencia a ella como aquellos “factores que hacen de cada clase social un especial organismo social viviente, que impide al grupo diseminarse como un montón de bolas de billar”. Así, la persona tiene pleno conocimiento de su interés y no sólo eso, sino que advierte que su interés se

contraponen con otra persona que pertenece a otro grupo que vive en esa misma sociedad (Schumpeter, 1972: 176)

En esa época, las diferencias más importantes sobre la concepción de la sociedad entre la tradición europea y la norteamericana se reflejaban básicamente en la ausencia de preocupación en los sociólogos norteamericanos por el concepto de “clases sociales” (Kerbo, 2004: 112-113). Este análisis era más propio de los sociólogos europeos, donde existía una tradición sobre el examen de la desigualdad a partir de la conformación de la sociedad moderna impulsada por la gran industria y por el “aggiornamento” de las viejas estructuras políticas tradicionales, a la luz de las modernas teorías de la igualdad democrática. No fue hasta la gran depresión cuando unos pocos científicos sociales norteamericanos comienzan a llamar la atención sobre lo incorrecto de esa forma de tratar la sociedad, como si no existieran clases. Entre los estudios que surgen a partir de esta preocupación, se destacan los de Robert Lynd de 1930, que analiza una comunidad típica norteamericana teniendo en cuenta el impacto del poder económico sobre las instituciones económicas, políticas, sociales, educativas y religiosas de la comunidad. Por otra parte, Lloyd Warner realiza una serie de estudios donde analiza la estructura y las funciones sociales de una comunidad del noroeste de EEUU (Tumin, 1975: 20). Mientras que el primer autor fundía en su análisis conceptos de Marx y Weber, el segundo se basaba en los criterios “subjetivos” de estratificación, tomando como referencia, en mayor medida, la concepción de Weber.

Hacia 1945 la teoría funcionalista está ya más afianzada, en particular, la representada por Davis y Moore, que tuvo mucha influencia en los estudios de estratificación y que se esfuerza por responder la pregunta: ¿cómo es que ciertos individuos obtienen posiciones que llevan consigo diferentes grados de prestigio? La respuesta la elaboran a partir de la construcción de un sistema de estratificación social que varía según el grado de especialización, la magnitud de las distancias sociales, si la sociedad repara o no en las funciones de la familia y el parentesco como base principal de la organización social, el grado de oportunidad y el grado de solidaridad entre los estratos de cada sociedad (Davis y Moore, 1972: 155-170).

Por su parte Parsons, se centra en el mantenimiento del orden social y los conceptos de honor y status como las dimensiones centrales para considerar la manera en que las personas son evaluadas y ordenadas socialmente. Su obra puede ser considerada la más importante declaración funcionalista en todos los aspectos, pero es tan abstracta y teórica, que se pueden comprobar pocas predicciones empíricas precisa a partir de ella (Kerbo, 2004: 117). Para Parsons la clase social puede ser definida como el grupo de personas que son miembros de unidades de parentesco efectivas que, como unidades, son valoradas de modo aproximadamente equivalente, se las identifica a través de pautas de estilos de vida relacionados con los niveles de renta y con el acceso a los bienes de consumo (Cachón, 1989: 80). Considera como “unidad” de un sistema social dado, al rol de la “participación como miembro” o al complejo de status-rol de ese “actor”, ya sea un ser humano individual o una colectividad (Parsons, 1967: 335). Consideraba que la ocupación y los ingresos eran los factores fundamentales del status y, a la vez, éstas eran las escalas evaluativas más importantes para localizar el status de una familia en la pirámide de la estratificación social de una sociedad (Cachón, 1989: 71-81).

A partir de estos desarrollos teóricos se esbozaron diferentes líneas de investigación de la estratificación social y, en general, se comenzó a utilizar con mayor frecuencia la dimensión del status ocupacional como variable de estratificación, dada la importancia asignada a la estructura del empleo y el rol asignado al mercado laboral como fuente a partir de la cual se puede observar la distribución de bienestar en una sociedad. La dimensión subjetiva intenta captarse a través del prestigio asociado con el status

ocupacional del puesto de trabajo, que refleja el rango o valor social de determinadas ocupaciones para la sociedad

Otra línea de estudios importante, fue la desarrollada para investigar la correlación entre el estatus socioeconómico de los padres y el rendimiento académico de los hijos. A estos trabajos se los conoció como estudios sobre logro educativo. Así el estudio pionero realizado por Blau y Duncan (1967) utilizan un método causal de análisis y observan la incidencia de 4 variables independientes en el estatus ocupacional de los hijos, pudiendo explicar un 43% de la varianza total. Estos hallazgos se mejoran en 1975 con el denominado “modelo del logro educativo de Wisconsin”, agregando variables psicológicas. Así, la complejidad aumenta y se observa que los efectos del status socioeconómico de los padres en el logro educativo y ocupacional del hijo operan a través de otras variables (referentes principales del hijo –sus pares–) que influyen sobre las aspiraciones educativas y ocupacionales de los chicos. Pero estas mejoras no alcanzaron más que para explicar un 40% del logro ocupacional y un 57% de la variancia del logro educativo.

Por su parte, del otro lado del Atlántico, Raymond Aron –aunque no pueda ser considerado un funcionalista ortodoxo– se muestra bastante crítico con la teoría de las clases de Marx. Para el autor lo más importante es el hecho de que las democracias industriales proclaman la igualdad de los individuos al tiempo que coexiste una gran desigualdad de los ingresos y de los estilos de vida. Es por eso que su preocupación principal (1964) es la creciente tensión entre la tendencia hacia la democratización y el aumento de la desigualdad. Por el contrario, relativiza mucho el hecho de que la sociedad moderna sea explotadora, aún más, considera que no existe la explotación en tanto tal, o de otra manera, que el sistema socialista explota tanto como lo hace el capitalista. Particularmente con respecto al concepto de clase considera que no son grupos tan diferenciados (o lo son en muy pocas ocasiones) ni tan claramente identificables como lo era el proletariado del siglo XIX. Por eso el autor considera que existen tres circunstancias a partir de las cuales no se puede hablar de clases: 1) cuando el principio fundamental de la diferenciación jerárquica no es económico sino religioso o racial, 2) cuando las oportunidades vitales del individuo no dependen del grupo, sino de sí mismo (o sea, cuando hay una total igualdad de oportunidades) y 3) cuando las condiciones socioeconómicas de cada uno son similares (Aron, 1971: 81-99). Este punto de vista resulta interesante ya que nos plantea una definición por la circunscripción de aquellos elementos que no entran dentro del conjunto (es decir, aquello que no pertenece a la definición de clase social) y porque inserta el concepto dentro de las contradicciones de la sociedad democrática contemporánea

5.1.4 Eje de estratificación centrado en los derechos sociales

De los esquemas de estratificación analizados anteriormente, donde el ámbito estatal no tenía una presencia significativa o teniéndola no se le otorgaba un rol esencial, pasamos ahora a evaluar el cuarto eje donde la consideración de este elemento es indispensable. Una institución como el estado y particularmente un tipo, como es el Estado de Bienestar, ha sido el que más influencia ha tenido sobre esta dimensión. A medida que se ha progresado en el campo de los derechos de ciudadanía, éstos se han ido desplazando desde el enfoque político asociado a la participación y consecución de derechos civiles hacia la satisfacción de necesidades básicas, a partir de la gestión de políticas sociales realizadas en el ámbito estatal. Así el Estado de Bienestar es, en relación a los otros tipos de estados, el que más contradicciones ha enfrentado por el hecho de tener que promover la amplitud de los derechos de ciudadanía y, a la vez, tener que garantizar los derechos de propiedad, ejerciendo su autoridad y el monopolio legítimo de la violencia. Estas ideas reciben especial

consideración en el análisis de los siguientes autores: T. H. Marshall, Bottomore y Esping-Andersen.

T. H. Marshall y T. Bottomore definen la ciudadanía como “aquel status que se concede a los miembros de pleno derecho de una comunidad. Sus beneficiarios son iguales en cuanto a los derechos y obligaciones que implica” (Marshall y Bottomore, 1998: 37). Considera que el status de ciudadanía se ha alcanzado luego de haber transitado varias etapas. En el siglo XVIII se desarrolla la ciudadanía civil, y la justicia es la institución que cobra mayor relevancia. En el siglo siguiente, la protagonista es la ciudadanía política pues toma relevancia el derecho a participar en el ámbito político ya sea como tomador de decisiones cotidianas o como elector de dichas autoridades. En esta etapa es el Parlamento el que pasa a tener un rol preponderante. Ya en el siglo XX, a partir fundamentalmente del desarrollo de la educación elemental pública desde fines del siglo anterior, se establece la ciudadanía social y a medida que transcurre esa etapa se va reforzando la convicción de que la política democrática necesitaba de “un electorado educado, y la manufactura científica precisaba trabajadores y técnicos formados” (Marshall y Bottomore, 1998: 35).

Tanto la ciudadanía social como la clase social se han desarrollado en el mismo marco (sociedad capitalista industrial) y, aunque pueden ser considerados conceptos opuestos, han convivido y progresado en un mismo territorio. Para analizar esta contradicción Marshall recurre a definir dos tipos distintos de clase cuya diferencia se basa en los derechos legales y en ciertas costumbres establecidas que tiene un carácter vinculante de ley. El primer concepto de clase se refiere a una jerarquía de status, es decir, una institución por derecho propio (patricios, plebeyos, siervos, esclavos, etc.). Aquí la ciudadanía introduce un principio de igualdad que perturba y socava una desigualdad que podría considerarse total. El segundo concepto de clase social no hace referencia a una institución por derecho propio sino a un producto secundario de otras instituciones. Aquí las diferencias de clase ni se establecen ni se definen mediante las leyes o las costumbres sociales, sino que surgen de la interacción de varios factores relacionados con las instituciones de la propiedad, la educación y la estructura de la economía nacional. Las culturas de clase se reducen al mínimo y por ejemplo las clases obreras, en lugar de manifestar una cultura distintiva se nutre de la imitación de una civilización que se ha hecho nacional.

El contrato moderno es el reflejo de las nuevas relaciones y es esencialmente un acuerdo entre hombres libres e iguales en status, aunque no necesariamente en poder. De esta manera el status quedó incrustado en el sistema social, vinculado a la clase, la función y la familia, aunque transformado en el status simple y uniforme de la ciudadanía que “proporcionó una base de igualdad sobre la que elevar una estructura de desigualdad” (Marshall y Bottomore, 1998: 42).

Por su parte, Esping-Andersen estudia la estratificación y la movilidad en las sociedades post-industriales y considera que no es posible realizar esta tarea sin considerar las instituciones y específicamente el Estado de Bienestar. Considera que es necesario contar con una teoría institucional de estratificación y que el hecho de que otros autores hayan avanzado en el análisis de clases sociales sin tenerla en cuenta, se debe por un lado a la importancia asignada al mercado de trabajo y también al hecho de que Durkheim, Weber o Marx no otorgaron suficiente importancia en sus análisis a la educación masiva, al estado de bienestar y a las instituciones de negociación colectiva (Esping-Andersen, 1993: 2).

El autor considera que el problema de las teorías de clases marxistas o weberianas es que identifican las clases con referencias a los ejes de propiedad, autoridad o al nexo con el mercado de trabajo del capitalismo industrial, asociando a éste la distribución de

la fuerza de trabajo masculina, y considerando a la clase a la que pertenecen las mujeres (empleadas o no) en función de las características asignadas a los hombres.

Para Esping-Andersen la división del trabajo post-fordista origina un nuevo eje de estratificación. En ese sentido el autor propone un esquema de clases tentativo en el que pretende distinguir las clases post-industriales de las clases fordistas. Para ello emplea dos tipos de criterios que pueden ser aplicados diferencialmente. El primero pretende responder la pregunta ¿cómo un tipo de trabajo determinado se inserta en la división general del trabajo? Y el segundo es dinámico y trata de captar la posible trayectoria laboral (o la probabilidad de clausura de clases¹⁰). Para abordar el grado de clausura de clases se basa en dos criterios de movilidad: el primero, la estabilidad de la pertenencia a la clase; y el segundo si la movilidad laboral está determinada por la pertenencia a una determinada clase (Esping-Andersen, 1993: 14-15).

El esquema de estratificación post-industrial propuesto por el autor incluye el estado, la economía y los hogares. A su vez realiza una clasificación de las industrias de acuerdo a una doble lógica: las actividades asociadas al sistema fordista de producción (producción y consumo masivo de bienes) y las actividades asociadas con los servicios post-industriales, conformadas por tres tipos de industrias: la productora de servicios, la de servicios sociales (salud, educación, etc.) y la de servicios al consumidor (uso del tiempo libre). A partir de tomar en cuenta todos estos elementos diseña una clasificación de ocupaciones diferenciadas según la jerarquía fordista y la jerarquía post-industrial. El concepto de jerarquía que utiliza refleja el grado de autoridad, responsabilidad y nivel de capital humano implicado (Esping-Andersen, 1993: 18-26):

Jerarquía fordista:

1. Directores y propietarios (incluye personal ejecutivo y la pequeña burguesía)
2. Trabajadores de oficina, administrativos (no directivos) y vendedores vinculados a las tareas rutinarias de control distribución y administración.
3. Trabajadores manuales cualificados (incluye trabajadores de bajo nivel técnico)
4. Trabajadores manuales sin calificación o semi-cualificados de la producción, también incluye trabajadores del transportes y otros trabajadores manuales de la manufactura y la distribución.

Jerarquía post-industrial:

1. Profesionales y científicos
2. Técnicos y semi-profesionales (maestros de escuela, trabajadores sociales, trabajadores de laboratorio, diseñadores técnicos, etc.)
3. Trabajadores cualificados de servicios (cocineros, peluqueros, policías, etc.)
4. Trabajadores no cualificados de servicios o proletariado de servicios (limpieza, servicio de restaurantes, etc)

¹⁰ Clausura de clases es un concepto que usa Weber para referirse al proceso por el cual las colectividades sociales buscan maximizar las ganancias restringiendo el acceso a recursos y oportunidades, al limitado círculo de los "elegibles" (Parkin, 1979 en Grusky, 2008: 146)

Para concluir este apartado, observamos que el eje de estratificación basado en derechos sociales, según cada uno de los autores analizados, incorpora una dimensión adicional a la que analizamos en los tres ejes de estratificación anteriores que pasa, principalmente, por incluir los derechos sociales de los ciudadanos y vincularlos estrechamente al Estado de Bienestar.

En términos generales observamos que la estratificación social influye en el acceso de las personas a un conjunto de recursos vinculados, por una parte, a la propiedad y a la autoridad que perfilan jerarquías de empleo y condicionan trayectorias laborales; y, por otro lado, a la extensión y gestión de los derechos sociales que también influyen sobre el empleo (la formalidad) así como en la asignación y asistencia en recursos proporcionados por el estado como la educación formal, el sistema sanitario y la vivienda entre otros.

En el próximo apartado presentamos otras visiones que nos ayudan a terminar de delinear las distintos aproximaciones de la estratificación social, dado que son enfoques que cambian su base de análisis y se interesan por la estratificación social en términos intertemporales.

5.2 Notas sobre la estratificación social en la sociedad moderna, visiones diacrónicas... y la población invisible

Con posterioridad y como contraposición al surgimiento de los estudios funcionalistas, Wright Mills estudia el sistema de estratificación desde el concepto clave de “poder”, como elemento esencial para analizar las relaciones en la sociedad e incorpora la idea de asociar el poder con posiciones económicas ventajosas. Este autor, junto a Lewis Coser y Ralf Dahrendorf, tienen una visión distinta de la estratificación y “ven a la sociedad como un conjunto de diversas instituciones económicas, políticas y educativas, que con mucha frecuencia están mal integradas entre sí” (Tumin, 1975: 23). De esta manera, serán motivo de análisis cuestiones tales como la propiedad, el poder y el prestigio y, en particular, la desigual distribución de estos factores.

Estos estudios comenzaron utilizando visiones sincrónicas, como es la de observar los diferentes niveles o estratos sociales de los miembros de la sociedad (análisis intrageneracional) ligados a su posición en el mercado laboral en un momento dado del tiempo, pero progresivamente fueron incursionando en una visión de largo plazo, desplazando su atención al cambio del status o posición de los hijos con respecto a los padres. Así observamos dos grandes tendencias, aquellos análisis que estudian la movilidad poniendo el énfasis en la ocupación “estudios de movilidad intergeneracional” y aquellos que lo hacen centrándose en los logros alcanzados a través del proceso educativo “modelo del logro educativo” que hemos comentado brevemente.

Aunque el primer trabajo sobre Movilidad Social lo realizó Sorokin en Estados Unidos en 1927, el tema ha sido considerado un bastión de los funcionalistas. Esta idea se conserva por largo tiempo, a pesar de que como explica Kerbo (2004: 155) tanto Marx como Weber consideraron que la movilidad social era uno de los determinantes de los procesos de formación y de acción de clase, una clase para mantener un mínimo de identidad social que haga reconocibles sus intereses y que eventualmente origine un proceso de acción colectiva, debe poseer cierto grado de estabilidad. La magnitud de la movilidad social, es decir, hasta qué punto los individuos permanecen o no anclados a sus posiciones sociales de origen, es crucial para definir el grado de formación de una clase.

El concepto no es unívoco; la definición de movilidad social depende de la perspectiva teórica y metodológica que se adopte. Pueden distinguirse dos grandes planteamientos aunque con el transcurrir del tiempo se van a ir desdibujando sus fronteras: 1) teóricos liberal-funcionalistas, cuyo instrumento teórico es la escala de prestigio, aunque también pueden ser de ingresos u otras variables continuas relacionadas con la posición social. Por movilidad social ellos entienden cualquier movimiento de una ocupación a otra, cuyo prestigio social –o nivel de ingresos, etc– fuera diferente) y 2) la perspectiva clasista, donde la posición de los individuos queda definida en función de la posición en las relaciones de producción, de mercado, de autoridad, u otros criterios clasificatorios. El instrumento metodológico básico es la tabla de movilidad que puede ser estudiada a través de múltiples técnicas. Desde este enfoque se entiende por movilidad social el paso de una clase social de origen a otra de destino diferente. Cuando lo que sucede es el mantenimiento de la posición de clases se habla de herencia social o inmovilidad. (Kerbo, 2004: 156).

Los estudios de movilidad tuvieron su apogeo a partir de la Segunda Guerra Mundial y se vinculan estrechamente al desarrollo de las sociedades industriales y, en forma inicial, a los aportes de la teoría funcionalista que considera a estas sociedades como meritocráticas, basadas en la “igualdad de oportunidades” y en el logro diferencial de los individuos según sus méritos (Kerbo, 2004: 156). Los estudios de David Glass y su equipo del London School of Economics en 1949, el trabajo de Lipset y Zetterberg en

1956 y el de Lipset y Bendix de 1959, fueron los aportes más relevantes, aunque existieron muchas contribuciones de ideas siguiendo a estos autores que se desarrollaron a partir de este momento (Hernandez de Frutos, 1997: 152). En general, la “profesión” siguió siendo el índice más utilizado para determinar la “clase”, y el primer elemento para determinar la posición del individuo en la estructura social. La profesión u ocupación se lo considera un concepto más completo y ventajoso que el ingreso, por ejemplo (Hernandez de Frutos, 1997: 153). Reissman considera que una ocupación es algo más que un simple modo de ganar dinero; constituye un índice y símbolo de la forma de vivir de la gente y el grado de prestigio que le asignan los demás. Por entonces Featherman, Jones y Hauser reformulan la tesis de Lipset y Zetterberg tras reconocer la existencia de muy diversas estructuras de movilidad y la importancia de la distribución ocupacional (Hernandez de Frutos, 1997: 154).

Los trabajos contemporáneos continúan utilizando la profesión como eje del análisis de movilidad. En este sentido, Erikson y Goldthorpe son los autores del trabajo más completo y acabado sobre la movilidad social en las sociedades contemporáneas: *The Constant Flux*, 1993 (Kerbo, 2003: 157).

En un trabajo reciente Goldthorpe y Jackson afirman que, contrariamente a lo que se asume habitualmente, no hay evidencia de que las tasas absolutas de movilidad estén cayendo; aunque el balance entre movimientos ascendentes y descendentes para los hombres se está volviendo menos favorable. Este es el resultado más importante del cambio en la estructura de clases. Con respecto a las tasas de movilidad relativas afirma que, tanto para hombres como para las mujeres, permanecen esencialmente constantes, aunque es posible percibir indicios de una propensión al descenso de la movilidad a largo plazo. Así concluye que, bajo las condiciones estructurales del momento, no puede haber un retorno a una situación de tasas de movilidad crecientes que caracterizaron las décadas centrales del siglo XX (Goldthorpe and Jackson, 2007: 539-543)

En el ámbito español, Julio Carabaña había llegado a conclusiones similares ocho años antes. Reconociendo que el Esquema de Erikson y Goldthorpe es el más utilizado en los análisis de movilidad –aunque no el mejor–, lo adapta a las categorías de la Encuesta Sociodemográfica realizada por el INE en 1991 (Carabaña, 1999: 42-52). Compara el caso español con el resto de los países analizados por Erikson y Goldthorpe y centrándose en movilidad absoluta global llega a la conclusión de que el inicio de la industrialización aumenta la movilidad ascendente, pero cuanto más industrializado es un país, es menor su movilidad ascendente y mayor su movilidad descendente, de modo que la movilidad total tiende a descender (Carabaña, 1999: 93).

El autor hecha luz sobre esta cuestión de la movilidad social, que es confusa y que ha sido muy discutida por los teóricos. Considera que la principal causa de confusión es la falta de distinción entre los diversos tipos de movilidad, y muy particularmente entre movilidad global o volumen y movilidad particular o tasas. Afirma que incluso Erikson y Goldthorpe, que ponen sumo cuidado en distinguir la movilidad absoluta de la relativa, fallan en esta distinción entre global y particular... “es en la movilidad global en la que pensaban (quizás sin saberlo) los sociólogos que han especulado sobre las relaciones entre desarrollo y movilidad” (Carabaña, 1999: 78-79).

Como contraposición a las teorías funcionalistas diacrónicas que estudian la asociación causal entre estatus socioeconómico de los padres y el rendimiento académico de los hijos, algunos investigadores indican que las variables no psicológicas tienen más importancia que las psicológicas en el logro ocupacional, entre ellas las de capital social y cultural. Así cuanto más lazos personales tienen un individuo más ayuda es capaz de recibir para encontrar trabajo (Granovetter, 1995;

Portes, 1998; Podonly y Baron, 1997). Con respecto al capital cultural, se afirma que éste puede incidir en un niño en mayor logro educativo real (Bourdieu, 1977; Aschaffenburg y Mass, 1997).

Boudon plantea que debemos interpretar el logro educativo en referencia a la estructura social específica e históricamente en la que ocurre, que la descripción estadística lineal no nos ayuda y que debemos construir modelos dinámicos que reflejen y expliquen el cambio estructural (Hernandez de Frutos, 1997: 178).

Como hemos observado, los estudiosos de la relación diacrónica entre origen social, educación y ocupación, está dividida. Algunos cuestionan la relación causal entre el origen social de los padres y los logros educativos y ocupacionales de los hijos, otros afirman que esta relación es indirecta, pero que existe, y otros que es determinante. Por ejemplo Jencks *et al.* afirman que los orígenes familiares explican casi el 50% de la varianza del logro de status ocupacional de los hijos (Kerbo, 2004: 177).

Tanto los estudios de “movilidad intergeneracional” como los de “logro educativo”, estuvieron sesgados por el hecho de no considerar a la mitad femenina de la población. Este aspecto es trabajado ampliamente por Salido Cortés en un apartado específico que trata el tema “sobre la mitad invisible”.

En el apartado referido, la autora repasa los trabajos más antiguos y relevantes en cuestión de movilidad social como los de Golthorpe, Glass y Payne, de los cuales extrae los principales argumentos por los cuales las mujeres quedaban fuera del análisis. Estos se referían a que las mujeres no ocupaban tantos puestos de trabajos como los hombres, es decir, su carácter secundario e irregular en la participación laboral y que las muestras estadísticas no eran lo suficientemente representativas como para tomarlas en cuenta. No obstante, sí se extendían las conclusiones obtenidas a toda la sociedad.

Rescata también las afirmaciones de autores como Abbott y Sapsford (1987) quienes destacan el hecho que las mujeres han sido ignoradas sistemáticamente en muchas de las áreas centrales de interés sociológica y que ello en ningún lugar era más cierto que en el área de estratificación social y de la teoría de clase (Salido Cortés, 2001: 45)

Indignada, la autora con las justificaciones esgrimidas a favor de la ausencia femenina en los análisis de movilidad, cuestiona el argumento sobre la imposibilidad de trazar legítimamente sus trayectorias de movilidad, pues afirma que de ser así, lo que debe revisarse es el propio procedimiento de análisis de la movilidad y no ceñir el análisis a aquella parte de la población que sí cumple con la condiciones establecidas por el modelo (Salido Cortés, 2001: 46)

¿Da, acaso, razón a este argumento Golthorpe cuando afirma que “contrariamente a lo que se asume habitualmente, no hay evidencia de que las tasas absolutas de movilidad estén cayendo”¹¹? En un análisis que tome en cuenta sólo la movilidad masculina este sería el resultado esperado, pero al incluir a toda la población, resulta apropiada tal rectificación.

Estos procedimientos de exclusión de grupos de la población nos plantean un contrasentido del que ningún investigador (que no lo advierta) está libre de cometer: al fundamentar esta exclusión en razones metodológicas, posteriormente el grupo invisible se filtra en el acto de inferencia, es decir, cuando se sacan conclusiones sobre la sociedad, aumentando la debilidad del análisis y reduciendo la capacidad explicativa del modelo en cuestión.

¹¹ Cita anteriormente expuesta.

5.3 Otros aportes insertos en el debate sobre la estratificación (o en los bordes de la desigualdad)

Grusky afirma que la principal tarea de la estratificación es describir los bordes de la desigualdad y explicar sus causas. Considera que hay tres componentes claves en los sistemas de estratificación, por un lado el proceso institucional que define ciertos tipos de bienes como valiosos y deseables; en segundo lugar, las reglas de asignación que distribuyen esos bienes a través de diferentes ocupaciones dentro de la división del trabajo, y finalmente, los mecanismos de movilidad que une individuos a ocupaciones y que genera un control desigual sobre recursos valiosos. De esta manera la desigualdad es producida por dos tipos de combinaciones, por un lado los roles sociales en una sociedad son combinados con “paquetes de recompensa” que tienen valores diferentes y en segundo lugar, las personas son asignadas a posiciones definidas, y son recompensadas. En todas las sociedades hay un flujo constante entrando y saliendo de la fuerza laboral de modo tal que las posiciones mismas y sus recompensas cambian sólo gradualmente (Grusky, 2008: 3-5).

Por su parte, en términos políticos, ha sido estudiado el hecho de que la posición de clase determina la perspectiva ideológica y el tipo de conducta social (Bourdieu, 1984; Chan y Golthorpe, 2005; Lareau, 2008). No obstante, el desafío actual pasa por estudiar si esos efectos se están debilitando. En ese sentido, Hout y Moodie analizando la base política que sustenta los votos de los republicanos y de los demócratas durante los últimos cincuenta años en USA, advierten que las clases sociales que tradicionalmente apoyaban a cada uno de los partidos están cambiando y sugieren que este fenómeno también es extensivo a otros países (Hout and Moodie, 2007: 951).

Ante la pregunta si la desigualdad en la sociedad contemporánea está organizada en un número pequeño de clases sociales o en grupos ocupacionales, Grusky y Sorensen sostienen que en la categorización de los sistemas de estratificación del pasado, los sociólogos usualmente se han basado en categorías centrales para la sociedad (por ejemplo: propiedad), con lo que han hecho –sostienen los autores– que esas clasificaciones sean sensibles y estén cargadas de sentido tanto para los intelectuales como para el público en general. Las categorías modernas, que son análogas a esas tan realistas, son los grupos ocupacionales que emergen alrededor de las posiciones funcionales en la división del trabajo. Si el análisis se va reduciendo gradualmente a este nivel, es posible construir modelos que se basan en las fuerzas institucionales reales y, de esa manera, se pueden asumir formas más cercanas a las estructurales. Sostienen que la prueba de la utilidad de su enfoque depende, del poder de explicación adicional que proviene de referenciar el proceso institucional real que crea las clases, constreñido por las probabilidades de movilidad, y que genera ingresos y define estilos de vida. El trabajo de lograr una la estratificación desagregada es todo menos trivial, pero la riqueza intelectual de ese procedimiento es probablemente mayor que la que se obtiene realizando un estudio a nivel agregado (Grusky and Sorensen, 1998: 174).

Por el contrario, Weeden *et al.*, al considerar si la desigualdad en el futuro se presentará en formas cada vez más individualizadas o en forma de clases, afirman que, de acuerdo con las tendencias recientes, el método de tomar en cuenta las clases es el menos cuestionable, aunque admiten que la mayor parte de la desigualdad en ingresos todavía es generada dentro de cada una de las ocupaciones y ello implica que el mercado de trabajo no sólo se está volviendo más desigual, sino también más precario (Weeden et al., 2008: 264).

En términos de género parece claro que la brecha educativa en la sociedad occidental se ha equiparado e incluso las mujeres están logrando mayores niveles educativos

que los hombres, aún en los niveles terciarios (OCDE, 2008: 28). Entonces la pregunta que persiste es ¿porqué no sucede lo mismo en el ámbito ocupacional? Grusky y Levanon consideran que la adscripción basada en el género tiene un futuro muy abierto, tal vez más que en el caso de otro tipo de adscripciones, tales como aquellas basadas en la raza o en el origen social. La estructura ocupacional es la columna vertebral del sistema de estratificación por género y, por lo tanto, un punto natural para iniciar cualquier discusión sobre su futuro. Los autores aprecian un futuro sombrío en términos de segregación por sexo. En primer lugar porque hay dos principios culturales que están entrelazados y generan el modelo contemporáneo de segregación sexual, el primero es el “supuesto esencialista” que afirma que la mujer y el hombre tienen diferencias de gustos e inclinaciones fundamentales y que de acuerdo a esto están mejor dotados para distintos tipos de ocupaciones. El segundo es el “supuesto vertical” de que los hombres son más merecedores de status que las mujeres y, de acuerdo con esto, están mejor dotados para las posiciones de prestigio que requieren la mayor inversión en capital humano. La principal pregunta es si se puede desarrollar un nuevo conjunto de narrativas que trate al esencialismo y al igualitarismo liberal como dos lógicas que coexisten en gran tensión (Grusky and Levanon, 2008: 812-825).

En este sentido encontramos varios autores que nos recuerdan la persistencia de la diferenciación con respecto al género en el mercado de trabajo (Reskin, 2002), la segregación por sexo (Bielby, 1991) y otros tipos de desigualdades que también continúan sin resolverse, como la discriminación racial en el mercado laboral (Bertrand and Mullainathan, 2004); la desigualdad de ingresos (Piketty and Saez, 2006); la resistencia a la baja de las tasas de pobreza (Smeeding, 2008); el tratamiento diferencial en la crianza que reciben los niños provenientes de clase media y de clase trabajadora (Lareau, 2003), el acceso diferencial a la salud (Mullahy, Robert and Wolfe, 2004), los vecindarios fuertemente diferenciados por raza y etnia (Julius and Taub, 2006), entre otras.

A ello podría sumársele las nuevas desigualdades. Entre ellas podemos mencionar las que se generan en el siglo XXI a partir del uso de las nuevas tecnologías de comunicación (TIC's) potenciando las posiciones de ventaja y denegando el acceso a mejores recursos a los no aventajados (Hargittai, 2008) y las generadas a partir del uso de redes y capital social moderno, como la subrepresentación de las minorías en las redes que conducen a buenos trabajos y por ende la acentuación de las desigualdades étnicas en el mercado laboral; y en el lado opuesto, el uso de las redes por parte de los directivos y sus consecuencias sobre el aumento de sus conocimientos, el acceso a mayores oportunidades de generar valor y obtener mayores tasas de beneficio (Fernandez and Fernandez-Mateo, 2006; Lin 1999; Burt 1997), entre otras.

Este brevísimo panorama pone de manifiesto la vigencia del debate sobre la estratificación, así como la importancia de no dejar de prestar atención a su “corazón” –la desigualdad– parafraseando a Grusky.

5.4 La estratificación ocupacional en América Latina: una síntesis entre los modelos teóricos europeos y su aplicación práctica a través de adaptaciones metodológicas

Tomando los desarrollos de los teóricos clásicos, en América Latina se desarrolla una prolífica producción con el fin de caracterizar la estructura social. El breve repaso de los trabajos más importantes realizados en América Latina permitirá entender las diferencias conceptuales y metodológicas debidas a la utilización de los criterios sobre estratificación social fuera del ámbito en el cual fueron creados, y también nos servirá de marco general para contextualizar nuestra propia tarea.¹²

En primer lugar debe destacarse que al igual que en Europa, los tipos de estudios sobre estratificación se han posicionado desde diferentes perspectivas, siendo las principales las funcionalistas, marxistas y weberianas. Un ejemplo clave que ha sido pionero en la región, realizado desde la primera perspectiva, han sido los estudios realizados por Gino Germani. Este autor considera un modelo general a través del cual las sociedades modernas han hecho su recorrido: a) una fase “paleocapitalista” con un sector primario (agrario) de la economía todavía importante, un sector secundario (industrial) que se constituye como el eje básico de la economía y un sector terciario (servicios) embrionario; b) una fase “transicional” donde el sector secundario alcanza el máximo de su expansión con un crecimiento notable del terciario, pujante en el área de los servicios modernos, con refuerzo de elementos directivos empresariales y burocráticos en la clase alta que no recupera su viejo carácter aristocrático ya perdido en la fase anterior; un proletariado urbano plenamente organizado y movilizadado y una continua expansión de los sectores medios pero con inestabilidad; y c) una fase “neocapitalista” con el sector primario reducido a su mínima expresión, un sector secundario consolidado y un sector terciario en expansión continua, una tendencia a la separación entre la propiedad y el control en la clase alta, una clase media estabilizada y comprometida con la situación de dependencia, un proletariado integrado al sistema por acceso a símbolos de status y, en general, un sistema social descomprimido pero con amenazas desde sectores marginales, periféricos y minoritarios. Germani explora la formación de las distintas clases, como la alianza de la burguesía territorial e industrial junto a la nueva burguesía por un lado y el conglomerado formado por las clases medias, el proletariado urbano creciente y los sectores marginales en expansión, por otro. Como vemos su análisis tiene un sesgo evolucionista y el énfasis lo pone en la expansión o desarrollo de cada uno de los sectores de la economía.

Otro trabajo pionero desde una perspectiva marxista fue el de Florestán Fernández que sostuvo que el sistema de clases que acompaña al capitalismo latinoamericano es reducido porque el mercado es limitado, poco dinámico y no abarca a toda la población. En ese sentido, más que de clases, debe hablarse de categorías sociales

¹² Las reflexiones de este apartado se hacen sobre la base del análisis de Atria, Raúl (2004) pp. 15-19.

que es lo que este tipo de capitalismo origina, que a su vez se superponen a otras categorías tales como desposeídos, marginales, etc. De esta manera no hay mercado de trabajo propiamente dicho y por ese motivo las distinciones sociales básicas se deben establecer en términos de posesión o no posesión de bienes. Así entre los poseedores de bienes puede distinguirse a) la burguesía (industriales, banqueros, grandes comerciantes, profesionales especializados en servicios para la administración) y b) la clase media urbana compuesta por dos estratos, uno tradicional (funcionarios públicos, profesiones liberales, profesores, asalariados de cuello y corbata y obreros altamente cualificados) y otro moderno compuesto por el personal jerárquico de las grandes empresas. Por su parte los no poseedores de bienes comprenden: a) los que se ubican en la economía de subsistencia o en estructuras económicas arcaicas y b) los que se convierten en asalariados, proletarizados o en vías de proletarización.

En el caso de visiones más cercanas a la weberiana se destaca la de José Medina Echavarría, para quien los cambios que se producen en la estratificación se vinculan de manera casi directa a los cambios de la estructura económica. De esta manera, el aumento de las ciudades redujo aceleradamente a la población rural y ello produjo un cambio general en el patrón de las clases sociales. La aristocracia tradicional se transforma en la burguesía moderna y surgen las clases medias como un nuevo sector en creciente expansión.

Hacia mediados de los años sesenta surge otro trabajo pionero como es el de Emilio de Ípola y Susana Torrado, que desarrollan un esquema teórico sobre una perspectiva marxista, basado en el proceso de división del trabajo en la sociedad capitalista. Distinguen las relaciones de producción determinantes (relaciones de explotación) de las relaciones de producción determinadas (entre los agentes de producción). Estas relaciones sociales comprenden: a) relaciones de propiedad, que pueden asumir distintas formas (privada individual, privada colectiva, pública); b) relaciones de posesión (poder de dirección y de coordinación del proceso productivo); c) relaciones de control técnico (que ponen en acción a los medios de producción); y d) detentación de los medios de producción por parte de los productores directos. Los autores plasman el modelo general en las siguientes categorías de estratificación social:

- a) Agentes en actividades agrícolas (empresarios agrícolas, mayordomos y capataces)
- b) Burguesía (directores gerentes, profesionales)
- c) Pequeña burguesía propietaria (vendedores-propietarios, trabajadores independientes establecidos, trabajadores independientes en industrias familiares, trabajadores independientes no establecidos)
- d) Clase obrera proletaria (técnicos, obreros cualificados y no cualificados)
- e) Clase obrera semi-proletaria (agentes comerciales, empleados de oficina y del comercio)
- f) Clase obrera sub-proletaria (profesores secundarios, empleados domésticas)

- g) Agentes ideológicos (burguesía, pequeña burguesía, funcionarios, profesores universitarios, secundarios, primarios y afines)
- h) Agentes políticos
- i) Otros

En años posteriores Susana Torrado sigue trabajando la temática de estratificación social para Argentina, a la que define por el modo de inserción del Jefe de familia en el sistema de producción económico, y lo realiza sobre base del análisis de la condición socio-ocupacional. Desarrolla el Nomenclador de la Condición Socio-ocupacional y de Estratos Sociales que se presenta a continuación y que posee algunas mejoras con respecto al construido para el Censo Argentino de 1980.¹³

- a) Estrato Alto
 - Directores de Empresas
- b) Estrato medio autónomo
 - Propietarios de Pequeñas Empresas
 - Pequeños Productores Autónomos
- c) Estrato medio asalariado
 - Profesionales en Función Específica
 - Cuadros Técnicos y Asimilados
 - Empleados Administrativos y Vendedores
- d) Estrato obrero autónomo
 - Obreros Cualificados Autónomos
- e) Estrato obrero asalariado
 - Obreros Cualificados Asalariados
- f) Estrato marginal
 - Obreros No Cualificados Asalariados
 - Trabajadores Marginales
- g) Sin especificar

Desde esta perspectiva, en un trabajo reciente, la autora analiza las “estrategias familiares de vida”, refiriéndose a éstas como los comportamientos de los agentes sociales de una sociedad dada para optimizar las condiciones materiales y no materiales de existencia de la unidad familiar y de cada uno de sus miembros. La autora llega a la conclusión que las estrategias familiares de vida “contribuyen simultáneamente a la reproducción de la posición social de la unidad familiar, a la reproducción de su clase social de pertenencia y, por ende, a la reproducción de la estructura global de clases sociales” (Torrado, 2003: 27-28).

Por otro lado, el grupo de expertos de CEPAL (Comisión Económica para América Latina) han acumulado la mayor producción sobre el tema, durante la segunda mitad del siglo XX y aún hoy continúan liderando esa área.

¹³ Véase en el Anexo N°2 Nomenclador de la Condición Socio-Ocupacional elaborada para Argentina con motivo del Censo de 1980.

Raúl Atria, consultor de la División de Desarrollo Social de CEPAL, rescata el elemento de “interés de clase” a punto tal de afirmar que éstos están en la base estructural de las clases y que éstas son capaces de proyectarse más allá de los horizontes sociales y temporales de sus miembros. Por esta razón considera que el análisis sociológico de las clases sociales supone combinar tres componentes: a) la matriz de los intereses sociales de clase, b) el proceso de reproducción de las clases y c) las formas de organización colectiva a través de las cuales se expresa la clase social como actor colectivo en la sociedad (Atria, 2004: 14). Su esfuerzo se inscribe en la tarea de actualizar el tema de investigación sobre estructura social, estratificación y movilidad social en la región.

En línea con ese nuevo énfasis dado al análisis de estratificación social en América Latina, principalmente expresado por CEPAL y considerando que las estadísticas oficiales no usan el término “clase social” ni presentan informes basados en este concepto, Alejandro Portes junto a Kelly Hoffman (CEPAL) reelaboran una investigación realizada por el primero en 1985, donde estudian la conformación de clases sociales en la región, tomando en cuenta el tamaño y características ocupacionales de la fuerza de trabajo. Los autores subrayan que el análisis de la estructura de clases en las sociedades desarrolladas se ha basado en criterios fundamentales como el control de los medios de producción, el control del trabajo y el control de recursos intelectuales escasos (Wright, Goldhorpe y Clark y Lipset). En cambio, el análisis en América Latina se diferencia de aquellos en el hecho que una proporción importante de los asalariados realiza tareas de manera informal (sin seguridad social y cobertura médica). Ello es debido a la forma imperfecta en que se han desarrollado las modernas relaciones capitalistas de producción en la región y por lo tanto en la coexistencia de distintos modos de producción: moderno, de pequeña empresa y de economía de subsistencia. En función de ello, y de estudios previos de CEPAL, realizan una adaptación de los criterios a la región en base a los desarrollados por los autores europeos y norteamericanos, tomando en cuenta: a) el control del capital y de los medios de producción, b) el control de una fuerza trabajadora impersonal, organizada burocráticamente, c) el control de calificaciones escasas y altamente valoradas, d) el control de calificaciones subsidiarias, técnico-administrativas, y e) el modo de remuneración. A partir de ordenar a los individuos según su acceso a cada uno de estos activos se obtiene una topología (siguiendo una lógica tipo Guttman) cuyo orden resulta a partir del hecho de que cada clase inferior se define por la falta de uno o más de los recursos disponibles en las clases precedentes. Cabe destacar que el análisis lo realizan sobre la población trabajadora de 15 y más años (Portes y Hoffman, 2003: 9-22):

Clase I. Capitalista

Está representada operativamente por los propietarios y socios gerentes de empresas grandes o medianas (que ocupan a más de 5 empleados).

Clase II. Ejecutivos

Gerentes y administradores de empresas grandes o medianas.

Clase III. Trabajadores de elite

Profesionales asalariados con formación universitaria en la administración pública y en las empresas privadas grandes y medianas.

Clase IV. Pequeña Burguesía

Profesionales y técnicos que trabajan en forma independiente y microempresarios con personal supervisado directamente.

Clase V a. Proletariado formal no manual

Técnicos asalariados con formación vocacional y empleados de oficina.

Clase V b. Proletariado formal manual

Proletariado asalariado especializado y no especializado con contrato de trabajo.

Clase VI. Proletariado informal

Obreros asalariados sin contrato, vendedores ambulantes y familiares no remunerados.

El resultado del análisis para América Latina al aplicar esta categorización muestra cuatro tendencias para el período que se extiende entre los ochenta y finales de los noventa. Por un lado, un descenso consistente del empleo en el sector público; en segundo lugar, una reducción en el proletariado formal en su conjunto, en tercer lugar el surgimiento de la clase de pequeños empresarios; y en cuarto lugar, el estancamiento o leve aumento del proletariado informal (Portes y Hoffman, 2003: 22).

De esta manera, retomando el análisis de las teorías de estratificación social centrada en cuatro ejes, podemos observar que la clasificación ocupacional que realizan Portes y Hoffman toma en cuenta el eje centrado en la propiedad al considerar la propiedad y no propiedad de los medios de producción. También toma en cuenta la dimensión de la autoridad y poder, dado que discrimina entre los tomadores de decisión y aquellos trabajadores que reciben órdenes. Por su parte toma claramente en cuenta el rol y el status ya que cada tarea lleva asociado un valor socialmente reconocido. Finalmente, toma parcialmente en cuenta el eje centrado en los derechos sociales en lo que respecta a dos elementos, por un lado, al diferenciar entre los trabajadores que tienen derechos sociales, dado que su empleo le provee de seguridad social y aquellos que no poseen esta cobertura (informalidad laboral) y, por otro lado, al tener en cuenta la dimensión educativa y considerar en su clasificación aquellos trabajadores que poseen educación formal y/o técnica (profesionales y técnicos), de aquellos que no poseen instrucción (proletariado no especializado).

En resumen, podemos decir que en América Latina se utilizan los conceptos teóricos generales presentados en los primeros apartados de esta sección, pero se le da un tratamiento propio, con el fin de introducir las características específicas que tiene el desarrollo en esa región. Una particularidad, por ejemplo, es que los análisis que se han realizado más frecuentemente son los referentes a las visiones sincrónicas de estratificación y no a las de las visiones diacrónicas como los estudios de movilidad social tan característicos de las sociedades desarrolladas. Exceptuando a Gino Germani que realizó un estudio de movilidad sobre Argentina en 1963 y a Beccaria que realizó otro estudio en 1978, prácticamente no ha existido este tipo de análisis hasta casi finalizado el siglo XX. Los aportes de Jorrat (1987, 1997, 2000, 2004, 2008) y Kessler y Espinosa (2003) en Argentina, y los de Torche y Wormald (2004, 2005) en Chile pueden considerarse pioneros en el análisis de los procesos de movilidad social. En este sentido, Kessler y Espinoza han podido constatar para el período que va entre 1965 y 2001 en el Gran Buenos Aires, la existencia de trayectorias inestables (movimientos de mejoramiento y de empeoramiento) debido a la transición de una estructura ocupacional basada en la industria a otra basada en los servicios (Kessler y Espinosa, 2003:38-39). Jorrat comenta que los pocos avances de exploración de modelos ubicarían las pautas de resultados de Argentina en relación con las pautas internacionales “Visto estrictamente desde la perspectiva de la movilidad absoluta, la investigación para los países avanzados ha mostrado una menor variación entre países en los años 90 que en los 70” (Jorrat, 2008: 31). Por su parte Torche y Wormald han señalado que “...la similitud de pautas internacionales, normalmente de estudios realizados en los países avanzados, tienden a repetirse cuando se ponen a prueba en países como Argentina o Chile (Torche, 2005). Lo que ratificaría la idea de que la vinculación entre crecimiento de la desigualdad y baja movilidad social no es concluyente, y que la fluidez del sistema de estratificación –al menos en términos intergeneracionales– no es privativa de los países industrializados (Torche, 2005) y esto es lo que sintetiza, irónicamente, en el título de su artículo “Desiguales pero fluidos”.

5.5 Nuestro intento: Principios de justicia y estratificación social

En este apartado se presenta en forma sintética las principales ideas desarrolladas por John Rawls. A partir de un análisis de sus principios de justicia, nos proponemos establecer la manera en que sus criterios normativos pueden ser considerados guías para la realización del trabajo empírico. Por lo tanto, aunque es posible, no es nuestro objetivo realizar un análisis crítico de su teoría.

El sistema de estratificación que desarrollemos debería permitirnos abordar la evaluación de la política social argentina, un tema que está más allá del alcance de este trabajo, pero que debe tenerse en cuenta como orientador de este esfuerzo.

La decisión de tomar una teoría normativa para pensar en un sistema de estratificación obedece a varios elementos que se han concatenado. A diferencia de la sociología positiva, donde se pueden investigar multitud de situaciones sin necesidad de acudir a las teorías de justicia, en el campo de las políticas sociales no es posible prescindir de ellas. Por ello, nuestra aceptación del desafío propuesto por los autores Marshall, Swift y Roberts con respecto a la necesidad de estratificar la sociedad tomando en cuenta las teorías normativas fue inmediata, algo que se lo comprenderá mejor si se lo vincula con la experiencia profesional mencionada en la sección dedicada a la motivación de esta investigación. Por último y, no menos importante, son los buenos elementos teóricos que ha provisto el curso de doctorado en la UAB pues complementa la formación profesional y fortalece la práctica laboral.

5.5.1 ¿Estratificar la sociedad a partir de teorías normativas? Los desafíos de Marshall, Swift y Roberts

Rawls es uno de los teóricos, en términos normativos, más importante de nuestro tiempo. Varios son los elementos que nos permiten elegirlo como un referente para nuestro análisis. En primer lugar, la teoría normativa que el autor desarrolla cumple, a nuestro entender, con las desideratas metodológicas definidas por Domenèch (1998) para una teoría que pretenda tales atribuciones. Así se presenta como una teoría consistente, informativa, que pasa con creces el equilibrio reflexivo, es estable, es saciable (a través del criterio maximin¹⁴), tiene fuerza categórica, es factible y es parsimoniosa.

Los recursos metodológicos planteados por Rawls como son el procedimiento “lexicográfico maximin”¹⁵ y el de la “posición original”¹⁶ son los elementos que

¹⁴ Elegir aquello que produce mayor beneficio frente al peor resultado posible.

¹⁵ Los principios de justicia se encuentran en un orden de “prioridad lexicográfica”, a partir de la aplicación de esta regla la libertad no puede ser limitada a favor de la obtención de mayores ventajas sociales y económicas, sino sólo en el caso de que entre en conflicto con otras libertades básicas (Gargarella, 1999: 40)

posicionan a esta teoría como una de las mejores en el campo normativo, pues logra trascender el hecho de basarse solamente en intuiciones morales. Rawls logra ofrecer mecanismos fehacientes de desempate entre dos sociedades cualesquiera, pudiendo ser seleccionada la más justa.

Marshall, Swift y Roberts sostienen que es Rawls quien mejor ilustra la conexión entre eficiencia y justicia (dos conceptos que pueden parecer antitéticos en lugar de complementarios). Así, lo que hace que el famoso “principio de diferencia” sea un principio de justicia, es la idea de que la justicia consiste en considerar la sociedad desde un punto de vista inicial imparcial, es decir, desde la “posición original” en la cual se logra el acuerdo social, donde un grupo hipotético de gente debe realizar sus opciones, desprovista de información acerca de sus talentos y atributos, pues se encuentran detrás de un “velo de ignorancia”. La gente, restringida en esta manera, elige imparcialmente porque su preocupación es maximizar el bienestar de los miembros más desaventajados de la sociedad, no por altruismo sino por temor a caer ellos mismos en ese grupo. Estarán de acuerdo en permitir desigualdades –pero sólo en la medida que contribuyan al mejoramiento de la situación de aquellos que menos tienen. Por lo tanto, la teoría de la estratificación se convierte en un principio de justicia vía la afirmación adicional de que la justicia requiere que demos prioridad a los miembros más desaventajados de nuestra sociedad (Marshall, Swift and Roberts, 2002, pp.11).

Los autores se proponen estudiar la relación entre las clases sociales, la movilidad social y la justicia social, y lo hacen con el espíritu de reconocer las complejidades tanto empíricas, en lo que respecta al análisis de clases, como las normativas, en lo que respecta a la teoría política. De esta manera insisten en que es útil distinguir –en la investigación sobre las clases sociales– dos tipos de desigualdad: a) el grado en el cual la estructura de clases sociales manifiesta desigualdades de posición, y b) la medida en la cual la movilidad entre las clases que constituyen esa estructura exhibe desigualdad de acceso a esas posiciones –de por sí desiguales. Aunque sólo se dedican a analizar la desigualdad de acceso, consideran que los esfuerzos futuros deben dirigirse en analizar los dos tipos de desigualdad en forma separada y el peso de las mismas sobre las diferentes relaciones vinculadas con cuestiones normativas de la justicia social.

Nuestro esfuerzo, si bien se inspira en aportes de este tipo, que marcan un cambio en los tratamientos tradicionales del tema estratificación social, es mucho más restringido y se basa en apoyarnos en ciertos principios de justicia que actúen como guía en la selección de aquellas dimensiones que deberíamos tener en cuenta para conformar un sistema de estratificación en forma empírica.

¹⁶ Situación hipotética en la que se encuentran los individuos racionales y autointeresados para elegir los principios sociales que habrán de regir la sociedad. Estos individuos están situados detrás del “velo de ignorancia” que les impide conocer el lugar de clase o status que tomarán en esa sociedad (Gargarella, 1999: 36)

5.5.2 Teorías de justicia distributiva

Aristóteles distingue entre dos tipos de justicia, la justicia distributiva, política y social por un lado, y la justicia legal y reparadora por el otro. La primera supone necesariamente cuatro términos: dos personas que se comparan y dos cosas que se atribuyen a las personas. En este tratamiento es preciso tener en cuenta el mérito relativo de las personas y ello resulta una tarea muy difícil. Por otro lado la justicia legal y reparadora, donde no se tiene en cuenta a las personas, sino que se tiende únicamente a restablecer la igualdad entre la pérdida causada a uno y el provecho que haya sacado el otro.

A diferencia de la clasificación realizada por Aristóteles que puede ser considerada como una teoría de “justicia total”, los desarrollos más recientes se enmarcan en las teorías de justicia denominadas “parciales”, que se caracterizan por estar abocadas al ámbito público. Específicamente, las teorías parciales de justicia, están divididas en dos ramas, la justicia distributiva y la justicia reparadora.

Existen diversas concepciones de la justicia distributiva. De ellas tomaremos una muy importante que es la que pertenece al paradigma individualista en términos ontológicos: justicia como equidad, que es un concepto ampliamente desarrollado por John Rawls.

La teoría de Rawls es liberal (en términos americanos –no conservadora–), igualitarista y neutral frente a las concepciones de la “buena vida” y no brinda recomendaciones sobre los estilos de vida que es aconsejable llevar, sino que sólo establece reglas de juego con respecto a la estructura institucional que favorezcan la equidad. Es decir, que no se ocupa de los individuos per se, sino de la justicia distributiva de la estructura básica de la sociedad. De esta manera se diferencia de las teorías perfeccionistas que tratan acerca de qué concepciones de “buena vida” son mejores. Cabe destacar que se entiende por estructura básica, al modo en que las principales instituciones políticas y sociales de la sociedad encajan en un sistema de cooperación social y el modo en que asignan derechos y deberes básicos y regulan la división de las ventajas que surgen de la cooperación social a lo largo del tiempo, todo ello en el ámbito de una sociedad bien ordenada (Rawls, 2002: 33).

Rawls considera que el problema de la justicia distributiva no es el de repartir un determinado conjunto de cosas entre individuos concretos con gustos y preferencias conocidos, sino determinar la justicia del sistema social en su conjunto, esto es, enfrentar el problema de cómo hacer para regular las instituciones de la estructura básica como un sistema unificado, con el fin de mantener a lo largo del tiempo un sistema equitativo, eficiente y productivo de cooperación social (Rawls, 2002: 81).

5.5.3 John Rawls

En este apartado se presentan sucintamente los principales elementos de la teoría de Rawls, ya que es nuestro objetivo establecer algunos elementos concretos que nos permitan seleccionar aquellos criterios normativos que, a su vez, nos permitan diseñar una metodología adecuada para obtener un esquema de estratificación social. Este esquema debe servirnos para observar empíricamente la sociedad, evaluar las políticas sociales y brindar elementos de análisis para el decisor de políticas públicas.

5.5.3.1 Principios de justicia y bienes primarios

El objetivo de la propuesta teórica de justicia que plantea Rawls, se basa en su preocupación por encontrar aquellos principios de justicia más apropiados para definir derechos y libertades básicos, con el fin de regular las desigualdades sociales y económicas de los ciudadanos a lo largo de su vida (Rawls, 2002: 72).

Parte de un valioso e imaginativo recurso metodológico, que denomina “posición original” y que consiste en imaginar una situación donde una persona debe elegir como si tuviera que vivir en una sociedad en la que un enemigo fuera quien le tuviera que asignar el lugar que le ha de corresponder en la sociedad. Supone la existencia de lo que denomina un “velo de ignorancia”, es decir, el desconocimiento del lugar que la persona ocupará en la estratificación social final (Rawls, 2002: 38-43). Usando este poderoso supuesto, es racional para cada individuo ser conservador al elegir, y hacerlo de acuerdo con un criterio análogo al principio maximin (lo máximo del mínimo disponible), es decir, elegir aquello que produce mayor beneficio frente al peor resultado posible.

Otro procedimiento utilizado por Rawls, que denomina “equilibrio reflexivo”, le permite contrastar los principios éticos con los juicios morales. Acude a este método dado que las teorías normativas, a diferencia de las teorías positivas no pueden refutarse o contrastarse con los hechos. Requiere de una “peculiarísima clase de hechos: los de nuestras intuiciones morales” (Doménech, 1998: 122). Ahora bien, no cualquier tipo de principio o intuición ética puede ser aceptable, sino que el equilibrio entre teoría e intuiciones se alcanzará luego de un período prolongado de reflexión y correcciones mutuas.

Sobre la base de la “posición original” y la práctica del método de “equilibrio reflexivo” Rawls deriva los dos principios de justicia acordados por los individuos en la hipotética situación inicial. La característica de esa elección es tal que puede ser denominada “justicia como imparcialidad”, en el sentido que estos dos principios han de regular todos los acuerdos que se realicen con posterioridad, al mismo tiempo que han de especificar los tipos de cooperación social que pueden ser llevadas a cabo y, por último, han de establecer las formas de gobierno.

El primer principio alude a que todas las personas posean igual libertad mientras que el segundo protege a los individuos sobre las eventuales desigualdades sociales y económicas que pueden engendrarse dentro de la sociedad: el principio de igualdad equitativa de las oportunidades y el principio de diferencia. Estos principios operaran

sobre los bienes primarios, que conforman el *distribuendum* (aquello que debe distribuirse) en la sociedad.¹⁷

Al intentar establecer un sistema viable y justo, y dado que ese sistema afectará los deseos y preferencias que las personas lleguen a tener, estos deseos y preferencias no pueden tomarse como dados, sino que son el resultado del “equilibrio reflexivo”. Para juzgar esos deseos debemos recurrir a ciertos criterios.

¿Cómo resuelve Rawls el problema de las expectativas de las personas concretas, siendo que el problema de la justicia distributiva se ocupa de determinar la justicia del sistema social? Las fija, las supone, a partir de un patrón de bienes primarios, es decir, bienes que puede presumirse que todas las personas racionales desean tener, cualquiera que fuese lo que además de ello deseen.

Rawls critica la postura del utilitarismo del bienestar por tomar en consideración ciertas preferencias individuales (gustos caros, por ejemplo) que llevaría a distribuir en forma muy desigual los bienes disponibles si esas preferencias se toman como parámetro de la distribución. Debemos recurrir, afirma, a ciertos criterios, y es aquí donde la concepción de la justicia junto a otros principios morales juega un papel importante.

Ahora bien, queda claro que este tipo de bienes primarios no puede ser agregado o maximizado globalmente dado que se trata de bienes muy heterogéneos entre sí. Rawls propone un criterio ordinal para su priorización. Así establecerá una jerarquía (prioridad lexicográfica) que dará el primer lugar a las libertades, el segundo a la equitativa igualdad de oportunidades y el tercero a las ventajas socioeconómicas. Estas jerarquías se pueden ilustrar, tal como hacen Arnsperger y Van Parijs, de la siguiente manera (Arnsperger y Van Parijs, 2002: 77):

¹⁷ Cabe destacar aquí que generalmente se produce confusión con respecto a la cantidad de principios que Rawls establece. El hecho de que el segundo principio pueda desdoblarse en dos partes lleva a muchos autores a trabajar con tres principios. Aquí se mantendrá la versión original.

Tabla N°6: Bienes Primarios: naturales y sociales

Bienes primarios naturales	Bienes primarios sociales
<u>Salud</u> <u>Talentos</u>	<u>Libertades fundamentales:</u> <i>Derecho de voto y de elegibilidad</i> <i>Libertad de expresión y de reunión</i> <i>Libertad de conciencia y de pensamiento</i> <i>Libertad de la persona para detentar la propiedad personal</i> <i>Protección frente al arresto y la desposesión arbitrarios</i>
	<u>Oportunidades de acceso a las posiciones sociales</u> <u>Ventajas socioeconómicas:</u> <i>Renta y riqueza</i> <i>Poderes y prerrogativas</i> <i>Bases sociales del auto-respeto</i> <i>Ocio</i>

Fuente: Arnsperger C. y Van Parijs

Veamos, en forma sucinta, cómo define estos principios.

5.5.3.1.1 Primer principio de justicia

Este primer principio exige la igualdad en el reparto de derechos y deberes básicos. Así, “cada persona ha de tener un derecho igual al más amplio sistema total de libertades básicas, compatible con un sistema similar de libertades para todos” (Rawls, 1995: 340). Ello no significa que no pueda existir la posibilidad de que estas libertades puedan ser restringidas o dependientes de ciertas circunstancias, sino que debemos asegurarnos que en el tránsito hacia una sociedad justa “puedan eventualmente ser alcanzadas las condiciones sociales que anulen la justificación de la restricción de estas libertades” (Rawls, 1979: 283). De hecho los derechos y libertades son aquellos que están definidos mediante las reglas públicas de la estructura básica y el hecho de que los hombres sean libres está determinado por los derechos y deberes establecidos por las principales instituciones de la sociedad. En este sentido, Rawls afirma que “la libertad es un cierto esquema de formas sociales” (Rawls, 1979: 86).

5.5.3.1.2 Segundo principio de justicia

Este principio sostiene que las desigualdades sociales y económicas son justas si producen beneficios compensadores para todos y, en particular, para los miembros menos aventajados de la sociedad. Este principio, conocido como principio de diferencia, se basa en la siguiente idea intuitiva: dado que el bienestar de todos depende de un esquema de cooperación, sin el cual ninguno podría llevar una vida satisfactoria, la división de ventajas debería ser tal que suscite la cooperación voluntaria de todos los que toman parte en ella, incluyendo la de aquellos peor situados (Rawls, 1995: 27).

De esta manera, aquellas personas que han sido favorecidas por la naturaleza pueden beneficiarse de su buena suerte pero sólo en condiciones que mejoren el bienestar de los que han sido menos beneficiados o han salido perdiendo en ese reparto primigenio. Los naturalmente aventajados no han de ganar simplemente por estar mejor dotados, sino sólo para cubrir los costes de adiestrar y cultivar sus dotes, y para llevarles a emplearlos de modo que mejoren la posición de los menos afortunados. En este sentido, el principio de diferencia exige que se beneficie a otros además de

nosotros mismos, y por lo tanto también puede ser definido como un principio de reciprocidad (Rawls, 2002: 98).

Lo dicho hasta aquí alude a la primera parte del segundo principio. La segunda parte agrega que los cargos y las funciones sean asequibles a todos, bajo condiciones de justa igualdad de oportunidades. Rawls ejemplifica este principio diciendo que si algunos puestos de trabajo o plazas no se abrieran sobre una base justa para todos, los excluidos tendrían derecho a sentirse tratados injustamente, pues se verían privados de experimentar la autorrealización que brinda el ejercicio adecuado de los deberes sociales. Así, trata la distribución de participaciones como una cuestión puramente procesal, y esto implica que el procedimiento para determinar el resultado justo tiene que ser efectivamente observado.

Cabe destacar que para el autor los dos principios se complementan, es decir, funcionan juntos en la estructura básica y, a su vez, ambos intentan mitigar la influencia de las contingencias sociales y de la naturaleza. De esta manera una sociedad justa será aquella cuyas instituciones repartan los bienes primarios sociales (el *distribuendum*) entre sus miembros de manera equitativa y teniendo en cuenta las diferencias que existan entre ellos.

5.5.4 Evaluación de las instituciones sociales¹⁸

Rawls entiende la justicia como una virtud que deben poseer las instituciones sociales. Esa virtud consiste en que las instituciones sirvan para eliminar las distinciones arbitrarias entre los individuos que la componen. El sistema social ha de diseñar las instituciones de manera tal que la distribución resultante sea justa, ocurra lo que ocurra y para ello es necesario establecer el proceso económico y social sobre la base de instituciones políticas y legales adecuadas. Si esto no está establecido de esta manera, el resultado del proceso distributivo no será justo.

Para alcanzar un sistema social justo se supone que la estructura básica está regulada por una constitución justa que asegura las libertades de los ciudadanos sobre la base de la igualdad cívica. También se supone una justa igualdad de oportunidades, es decir, que el estado intenta asegurar iguales oportunidades de enseñanza y cultura a personas similarmente capacitadas y motivadas, ya sea subvencionando las escuelas privadas o mediante la implementación de un sistema de escuelas públicas. También supone que el estado aplica y subraya la igualdad de oportunidades en las actividades económicas y en la libre elección de ocupación, y que establece restricciones a las actividades monopólicas. Por último, el estado también garantiza un mínimo social de bienes, ya sea por medio de asignaciones familiares y subsidios especiales, por

¹⁸ Sobre la base de Rawls, John (1995), pp. 257-265.

enfermedad y desempleo o por medio de un complemento monetario relacionado con el nivel de ingresos (impuesto negativo sobre la renta).

Además de estas instituciones básicas, existen funciones del estado –que no se superponen con la organización habitual– y que consiste en agencias o actividades encargadas de conservar ciertas condiciones sociales y económicas que Rawls denomina ramas:

- a) Rama de asignación: debe mantenerse un sistema de precios competitivos y prevenir la formación de un irrazonable poder de mercado (formación de monopolios). También deben identificarse y corregirse las desviaciones de la eficiencia. Esto llevará a establecer impuestos o subsidios adecuados o a revisar el alcance de los derechos de propiedad.
- b) Rama estabilizadora: trata de lograr un razonable nivel de pleno empleo.
- c) Rama de transferencia: debe garantizar un cierto nivel mínimo de bienestar, satisfaciendo las demandas y necesidades de los menos favorecidos.
- d) Rama de distribución: tiene la función de conservar una justicia aproximada de las porciones distributivas mediante la tributación y los reajustes necesarios a los derechos de propiedad. Hay 2 aspectos fundamentales: 1) fija ciertos impuestos a la donación y sucesión y establece restricciones a los derechos de herencia con el fin de corregir la distribución de riqueza y prevenir las concentraciones de poder. Y 2) establece un esquema de tributación para recabar los ingresos que requiere la prestación de los servicios de justicia. La carga fiscal debe ser equitativamente compartida y un impuesto proporcional sobre el gasto puede ser una forma de asegurar ese objetivo.

También debe existir un cuerpo representativo independiente, que podría considerarse como una quinta rama, cuya función sería la de tomar nota de los diferentes intereses sociales y sus preferencias por determinados bienes públicos. Rawls la denomina la “rama de cambio”, que se guía por el principio de eficiencia y crea un cuerpo mercantil especial que ordena los bienes y servicios públicos en aquellas situaciones en que el mecanismo de mercado no funciona adecuadamente.

Por último, considera que en la medida en que el principio de diferencia se encuentre perfectamente asegurado, la estructura básica será óptima según el principio de eficiencia: no hay modo de mejorar la situación de ninguno de los miembros de la sociedad sin empeorar la de alguna otra persona menos afortunada. Los dos principios de justicia definen, así, cuotas distributivas de una forma compatible con la eficiencia. Vale decir que un corolario de la teoría de Rawls es que las instituciones perfectamente justas son también eficientes.

6. Modelo de Análisis

6.1 Criterios normativos: el caso de Argentina

Si quisiéramos comparar los criterios propuestos por la teoría normativa rawlsiana para ver cómo éstos se conforman –de alguna manera– con la realidad argentina, nos encontraríamos con que existen serias divergencias. En primer lugar Rawls considera incompatible sus principios de justicia con un régimen capitalista de “laissez-faire”, o con un régimen de planificación autoritaria o con un capitalismo de estado de bienestar. No obstante, considera que una sociedad democrática puede elegir basarse en los precios y, además, mantener las instituciones básicas que exige la justicia. De hecho la teoría de la justicia supone un límite definido a la fuerza de la motivación social y altruista. Esto se vincula al problema de acción colectiva que pone de manifiesto que los individuos y los grupos promueven intereses competitivos y aunque estén dispuestos a actuar justamente no están dispuestos a abandonar sus intereses.

Rawls está pensando en un socialismo liberal o en una democracia de propietarios. Aunque considera que el sistema que se adopte dependerá de circunstancias institucionales y tradiciones históricas, considera improbable que el control de la actividad económica por parte de la burocracia sea más justo que el control ejercido por medio de los precios (Rawls, 1995: 262).

Si bien el sistema político imperante en Argentina está lejos de poder ser considerado el de un socialismo liberal o una democracia de propietarios, consideramos que la importancia teórica de los principios rawlsianos radica en la posibilidad de ser considerados universalmente por cuanto constituyen, en sí mismo, un elemento de equidad y una opción por un modelo de justicia social.

En este sentido, y a nuestro entender, se puede afirmar que la selección por parte de Rawls de los dos regímenes en los cuales se justifican los principios a los que alude, se debe a un estado maduro de las instituciones de esas sociedades que pueden garantizar la correcta observancia de dichos principios. Pero este postulado pragmático no nos impide hacer extensible sus principios teóricos, en términos de “modelo aplicable” a otras sociedades occidentales.

La pregunta es, ¿cómo podrían ser analizados estos principios en una sociedad real? Rawls nos proporciona una respuesta. Considera que la formulación de los principios presupone que es posible y útil dividir la estructura social en dos partes, más o menos diferenciadas, siendo el primer principio aplicable a una de ellas y el segundo a la otra. Se debe distinguir entre aquel aspecto del sistema social que define y asegura iguales libertades y oportunidades de la ciudadanía y aquellos otros aspectos que establecen o permiten las desigualdades económicas y sociales.

6.1.1 Principio de igualdad

El primer principio de la teoría de Rawls, que alude a que todas las personas poseen igual libertad, no lo abordaremos en este trabajo, pues esta tarea forma parte de una investigación sociopolítica que trasciende el objetivo de este trabajo.¹⁹ Aunque la toma de esta decisión no nos exime de realizar ciertas consideraciones.

La Constitución Argentina considera que todas las personas son libres e iguales ante la ley. El tema de la libertad, en sentido formal o real, ha sido largamente tratado en la filosofía política. Aquí haremos un muy breve repaso de algunas ideas que toman una postura diferente a la de Rawls con respecto a la libertad. De esta manera, cuando Dworkin trata el tema, critica la selección de los principios de Rawls, por el hecho de considerarlo, precisamente, un contrato formal y se centra en el análisis de los derechos en términos reales o, para ponerlo en sus propios términos, en los “derechos en serio” (Dworkin, 1977: 235-246). Con respecto a la libertad, parte de la base de exigir un compromiso que vaya más allá de aspirar a ciertas libertades y de tener derecho a ellas. Deben existir, afirma, razones de moralidad política por las cuales esté mal privar a los individuos de tales libertades, aparte de las razones de daño psicológico directo. De esta manera, cambia el énfasis en su postura analítica, al considerar como criterio central la igualdad en lugar de la libertad (Dworkin, 1977: 388-390).

Por otro lado, Amartya Sen enfatiza que las reivindicaciones individuales no deben valorarse en términos de recursos o bienes primarios que poseen las distintas personas, sino en términos de las libertades de que realmente gozan las personas para elegir entre los diferentes modos de vivir. En este sentido, Sen también se basa en la libertad real, que es la representación de la capacidad de una persona para elegir entre vidas alternativas (combinaciones de realizaciones). Considerando la gran heterogeneidad existente entre los individuos, y aun teniendo el mismo conjunto de bienes primarios, hay demasiadas características que nos otorgan facultades desiguales a la hora de construir la libertad (Sen, 1997: 113-120).

Por otro lado, Van Parijs toma distancia de las dos interpretaciones clásicas utilizando el concepto de libertad real para aludir a la conjunción de tres elementos como son la seguridad, la propiedad de sí y la oportunidad. Este autor considera el ideal de una sociedad libre como el de una sociedad cuyos miembros son máximamente [en la mayor medida de lo posible] libres en esas tres dimensiones (Van Parijs, 1996: 41-45).

¹⁹ Una tarea muy preliminar sobre el concepto de libertad se encuentra en: Fachelli, Sandra. *De la libertad indeterminada a la libertad republicana*, Barcelona, Mimeo, 2006.

Si bien se pueden compartir los criterios de estos autores con respecto a la libertad en términos reales, es posible considerar que es imprescindible fijar una base a partir de la cual establecer un punto de partida. Sería óptimo contar con las posibilidades de considerar la libertad en los términos expresados anteriormente. Pero apoyamos la concepción de Rawls en el sentido de considerar la libertad como una determinada estructura de instituciones, un sistema de reglas públicas que definen derechos y deberes, y, además, que las personas son libres de hacer algo cuando no tienen restricciones para hacerlo o no hacerlo y cuando su accionar está protegido frente a la interferencia de otras personas (Rawls, 1979:235).

6.1.2 Principio de igualdad equitativa de las oportunidades

Este principio nos permite analizar la distribución de la renta y la riqueza, así como la estructura de las instituciones políticas y económicas.

Rawls considera que hay que diseñar un sistema de derechos y deberes tal que, en el supuesto de que el esquema se pusiera en práctica de forma apropiada, la resultante distribución de bienes sea aceptada como justa (o al menos como no injusta), al margen de lo que termine siendo esa distribución (Rawls, 2002: 82).

En ese sentido una manera de observar cuán justo o injusto es el sistema de derechos y deberes, es analizar ciertas características de los individuos que conforman sus posibilidades u oportunidades de acceso a posiciones sociales y su resultado en la práctica, es decir, la distribución de la renta, riqueza, poder, prestigio, etc. En este caso, estaríamos analizando un aspecto dinámico que se consolida en la estructura básica de la sociedad (la de estratificación) en un determinado momento, de tal manera que produce un resultado, en términos de esos atributos (renta, riqueza, poder prestigio, etc.) y también de su desigualdad.

6.1.2.1 Oportunidades de acceso a posiciones sociales

Las formas clásicas de analizar las posiciones sociales son las elaboraciones teóricas sobre clases sociales o estratificación social, que intentan determinar la posición que el individuo ocupa en la sociedad. Como hemos mencionado, los desarrollos teóricos de Max Weber consideran a las clases sociales como divisiones de poder dentro de la comunidad política, que se asocia con las posiciones de los individuos en los mercados, especialmente en el de trabajo y que configuran conglomerados con ciertas características compartidas. Por otro lado, la definición brindada por Marx articula las fuerzas productivas y las relaciones de producción, considerando a la clase social como la posición de determinados individuos en la trama de estas relaciones de producción. Estas clasificaciones teóricas han sido plasmadas empíricamente de diferente manera, siendo los esquemas de Erikson y Goldthorpe y Erik Olin Wright ejemplo de ello, como ya hemos tenido oportunidad de señalar.

La aplicación de alguno de estos procedimientos nos permitiría observar la posición que el individuo ocupa en la sociedad que estamos analizando. Pero hay otros aspectos, estrictamente vinculados con “oportunidades de acceso”, que nos permiten profundizar en esas posiciones sociales. Estas oportunidades de acceso a bienes primarios y su distribución son las que estructurarán ese sistema de clases o de estratos que hemos mencionado que constituye el objeto de esta tesis.

Cabe destacar que más allá de las diferencias que hacen los teóricos entre oportunidad y acceso, o incluso aquellos que la usan como sinónimo (Swift, 2000), nosotros nos referimos al acceso efectivo, es decir, a la oportunidad efectiva de tener

o no tener estos bienes primarios y su *quantum* (en el caso de los ingresos) o de su jerarquía (cuando no son elementos cuantitativos) como es el caso de los puestos de trabajo.

¿Cómo podríamos identificar un conjunto de bienes primarios que diera cuenta de esas oportunidades de acceso, de forma tal que luego pudiéramos observarlos empíricamente?

Hemos visto que Rawls, ante la inmensa cantidad de cosas que un individuo puede desear, fija las expectativas en un conjunto de bienes primarios. Pues bien, podemos tratar de seleccionar nosotros aquellos bienes primarios que él menciona, especificándolos de forma tal que, en su elección, un ser racional y bajo el velo de ignorancia, no podría objetar. Una primera selección podría ser la siguiente:

1. Oportunidad de acceso al mercado de trabajo
2. Oportunidad de acceso a la salud y seguridad social
3. Oportunidad de acceso a la educación
4. Oportunidad de acceso a la vivienda
5. Oportunidad de acceso al ingreso

Cabe destacar que no es una lista exhaustiva, sino un umbral mínimo de bienes primarios que debemos tener en cuenta.

6.1.2.2 Ventajas socioeconómicas.

Rawls analiza el principio de diferencia a partir de los bienes primarios: renta y riqueza, poderes y prerrogativas, bases sociales del auto-respeto y ocio. Un trabajo anterior nos reveló la existencia de ciertas inconsistencias lógicas en la exploración sobre este principio, a partir del trabajo de Moreso y Martí (2002), que dificultan su uso como guía de un criterio normativo. Por tal motivo no incursionaremos en su análisis.²⁰ No obstante, dado que Rawls considera que ambos principios interactúan, consideramos que al tomar el ingreso como variable empírica, estamos observando, aunque en forma muy parcial (y limitada en función de los problemas que esta variable presenta) el acceso a la renta y a la riqueza de la población.

²⁰ Puede consultarse esta discusión en el trabajo de Tesina Fachelli, S. (2007) "Caracterización de la estratificación social en Argentina" Universidad Autónoma de Barcelona. Bellaterra.

6.2 Objetivos, hipótesis y operativización de los conceptos

6.2.1 Objetivos

Han sido varias las formas que se han empleado para observar cómo se estructuran las diferencias sociales en la literatura existente sobre el tema, siendo una de las más utilizadas la clasificación ocupacional. El desarrollo de la sociedad industrial y la importancia asociada del mercado laboral ha sido la contundente realidad que respalda este tipo de clasificaciones. No obstante, consideramos que están dadas las condiciones para poder avanzar en un tipo de análisis que, sin dejar de lado la perspectiva ocupacional, incorpore otros elementos que ayuden a mejorar la caracterización de la estratificación social, dado los importantes cambios que se han producido en la sociedad contemporánea.

Con ese fin, este trabajo se plantea estudiar la estratificación social en Argentina desde una perspectiva multidimensional. Reteniendo los aspectos usualmente abordados en la estratificación clásica, como la clasificación ocupacional y el ingreso, consideramos pertinente incluir mayor cantidad de elementos. Dado que el análisis de las políticas sociales constituye nuestro campo de desarrollo profesional, y éstas presuponen una concepción distributiva de los bienes y servicios, también consideramos pertinente re-enfocar el esquema o sistema de estratificación desde el enfoque normativo. Por ello, en nuestro trabajo, esta teoría adquiere un peso suficientemente importante como para guiarnos en la selección de los elementos a tomar en consideración para definir dicho sistema.

La idea es reducir la complejidad y la diversidad de una sociedad a un número relativamente pequeño y significativo de estratos, homogéneos hacia su interior y heterogéneos entre sí, a partir de la aplicación de técnicas multivariadas adecuadas para su tratamiento.

También nos proponemos encontrar alguna manera de evaluar estos estratos y conocer si, a través del tiempo, han cambiado, si se acercan o se alejan entre ellos, es decir, si se distancian o se cohesionan.

Estos objetivos pretenden ser completados con algún tipo de análisis que nos brinde una idea acerca del aporte de esta clasificación multidimensional, a manera de corroboración de los resultados obtenidos.

6.2.2 Hipótesis

Hipótesis 1: Es posible conformar estratos sociales en Argentina, teóricamente apoyándonos en criterios normativos y empíricamente, superando las tradicionales medidas unidimensionales.

Lo que se espera obtener es un acercamiento a la sociedad argentina desde una perspectiva que incorpore los cambios sociales acaecidos en la sociedad, a la vez que supere las tradicionales medidas univariadas de estratificación. En ese sentido es esperable obtener una diferenciación de la sociedad en estratos como alto, medio y bajo (y la conformación de subestratos), además de corroborar el hallazgo en Fachelli (2007) acerca de la existencia de un estrato social que caracteriza a la población inactiva.

Por otro lado, esperamos poder analizar múltiples aspectos que contribuyen a la estratificación social y, en ese sentido, queremos realizar un abordaje multidimensional

con el fin de que nos aporte otras dimensiones además de las que resultan clásicas en nuestra disciplina, como son la estratificación por la ocupación y por el ingreso. También esperamos abordar la estratificación social desde una perspectiva diferente, modificando el clásico uso del individuo como unidad de análisis por el de hogar.

Concluida esta tarea esperamos realizar un análisis comparado en diferentes momentos. Este análisis nos permitirá comparar si la sociedad posee mayores o menores oportunidades de acceso a bienes primarios a lo largo del tiempo. De la comparación de los resultados para estos períodos se espera obtener una medida de distancia entre estratos, que muestre las posiciones relativas entre ellos.

Hipótesis 2: La distancia entre estratos sociales puede observarse objetivamente a través de las posiciones relativas de los hogares con respecto a los bienes primarios en forma intra-temporal como así también inter-temporalmente.

En el caso de la segunda hipótesis, lo que nos proponemos es desarrollar una medida objetiva de distancia que dé cuenta de las diferencias entre estratos sociales con respecto a las oportunidades de acceso a los bienes primarios. Las distancias intra-temporales serán aquellas que tengan los diferentes grupos de hogares con respecto a su estrato en un mismo año, y las distancias inter-temporales serán la que manifiesten los distintos estratos a través del tiempo.

Cabe esperar que las distancias intra-temporales muestren la dispersión entre los hogares, es decir si están más cohesionados o más polarizados entre ellos dentro de cada estrato; mientras que la segunda (distancia inter-temporal) esperamos que nos proporcione una medida de desigualdad entre estratos y su evolución a través del tiempo. En ese sentido, cabe esperar que en períodos de crisis exista más distancia entre estratos sociales que en períodos de estabilidad.

6.2.3 Operativización: Dimensiones e indicadores

6.2.3.1 Hipótesis 1

En la hipótesis 1 exploramos el uso de más de una dimensión de análisis. Ya hemos comentado en forma extensa los problemas que trae aparejado el uso del indicador de ingresos o el indicador de ocupación como únicos elementos de una metodología de estratificación. Por ese motivo se plantea la construcción de indicadores que expresen las siguientes dimensiones:

1. Oportunidad de acceso al mercado de trabajo
2. Oportunidad de acceso a la salud y seguridad social
3. Oportunidad de acceso a la educación
4. Oportunidad de acceso a la vivienda
5. Oportunidad de acceso al ingreso

Sin embargo, tenemos que admitir que existen restricciones adicionales para operativizar estos criterios: debemos elegir aquellos bienes primarios a los que podamos acceder empíricamente. Es importante mencionar que no se dispone de los indicadores de salud y seguridad social para toda la población urbana, debido a la fuente de datos que utilizamos. No obstante, realizaremos algunas consideraciones en el apartado dedicado al diseño sobre la forma en que podemos tener algún indicio de ellos.

El nivel de complejidad de cada una de las dimensiones es distinto y por ello el trabajo para obtener indicadores también lo es.

6.2.3.2 Hipótesis 2

Organizados los hogares que comparten ciertos atributos con relación a los bienes primarios, podrán ser diferenciados los estratos según el tipo de asociación con respecto a estos bienes.

Con el fin de analizar la distancia intra-temporal se observará la distancia intra-estrato. Esto es, la organización que adoptan los hogares dentro de un estrato determinado con respecto a su centro. Esto nos brinda información acerca del grado de cohesión o dispersión dentro de cada estrato.

Por su parte, la distancia inter-temporal será el resultado de dos procesos. Por un lado el de observar la distancia inter-estrato, con respecto a un hogar promedio tomado como típico en cada año y por otro, el de analizar comparativamente la evolución de su alejamiento o acercamiento al hogar promedio tomado como referencia.

6.2.4 Perspectiva

En general la investigación se plantea en una estructura hipotético-deductiva, ya que parte de criterios teóricos, se fija un objetivo, se elaboran las hipótesis y se introducen en el nivel empírico a través del uso, transformación y elaboración de los microdatos de las encuestas de hogares.

No obstante en el proceso de aplicación del método, se establece un diálogo entre la teoría y la información observada que comienzan a influenciarse mutuamente. Este proceso forma parte de lo que López Roldán (1994: 102) denomina tipología estructural y articulada, como veremos en forma concreta más adelante, pero que en términos generales se refiere a un “instrumento de operativización conceptual construido de forma articulada entre la teoría y la realidad empírica destinado a definir, estructurar y medir la complejidad multidimensional de los fenómenos sociales mediante la constitución de un conjunto de categorías o tipos que son validados con respecto a una problemática específica y por un proceso metodológico de agrupación de un universo de unidades mediante la combinación simultánea de las características que configura un espacio de atributos”.

6.3. Diseño de análisis

Con el fin de hacer operativo nuestro modelo de análisis comenzamos por caracterizar la fuente de información que utilizamos. Es importante mencionar que la Encuesta de Hogares de Argentina ha tenido un diseño entre 1973 y 2003, y a partir de allí ha sido reformulada con el fin de adecuar el instrumento de captación de información. Este hecho tiene importancia pues nos ha obligado a homologar aquellas variables que no se indagan de la misma manera. Además de comentar este proceso, situamos al lector temporal e institucionalmente en Argentina comentando el período que abarca nuestra investigación, así como, en forma muy breve, la organización político-institucional y la división geográfica entre provincias. Finalizamos el diseño del análisis explicitando la construcción de indicadores para abordar el fenómeno de estatificación social.

6.3.1 Una Encuesta Permanente de Hogares, dos modalidades²¹

La Encuesta Permanente de Hogares (EPH) es un programa nacional de producción sistemática y permanente de indicadores sociales que lleva a cabo el Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC), que permite conocer las características sociodemográficas y socioeconómicas de la población.

En su modalidad original, se ha venido aplicando en Argentina desde 1973, dos veces al año (mayo y octubre). Con un plan de incorporación progresiva, se han llegado a cubrir 31 aglomerados urbanos y un área urbano-rural. Con una muestra de amplia representación de la población urbana argentina.²²

Cabe señalar que sobre la base de esta encuesta el INDEC proporciona regularmente, entre otros resultados, las tasas oficiales de empleo, desocupación, subocupación y pobreza.

La encuesta de hogares indaga sobre la situación del hogar y sobre cada uno de sus miembros. De esta manera es posible trabajar tanto a nivel del hogar como a nivel individual. En el Anexo N°3 se presenta en el apartado B el diseño de registro de todas las preguntas que se realizan al hogar y en el apartado C el diseño de registro de las preguntas individuales. Se presenta esta información para el año 1997 como representante de la Encuesta Permanente de Hogares y los formularios del año 2003 como representante de la Encuesta Continua de Hogares.

²¹ Elaboración propia sobre la base de "La nueva Encuesta Permanente de Hogares de Argentina", EPH-INDEC, 2003. Para mayor información véase www.indec.gov.ar

²² Véase los aglomerados urbanos cubiertos por la EPH en el Anexo N°3 Apartado A.

6.3.1.1 Reformulación

En cierta etapa de extensión del programa se hizo necesario adecuar globalmente los instrumentos de medición para dar cuenta de los cambios acaecidos en la sociedad.

Es por eso que, sin alterar los propósitos iniciales del relevamiento, se realizó un intensivo proceso de reformulación integral de la EPH, con el objetivo de reelaborar la metodología de medición y las formas de operación atendiendo a las características socioeconómicas actuales, a las nuevas modalidades de inserción en el mercado de trabajo y a su dinámica de cambio. Las referencias a la experiencia internacional han contextualizado también dicho proceso de reelaboración.

La reformulación de la EPH abarcó aspectos temáticos, en función de la adecuación de los instrumentos de captación y las dimensiones de análisis y presentación de resultados tendientes a adecuar el diseño muestral a cambios más frecuentes en los fenómenos medidos; y organizativos, ajustando la modalidad de trabajo y los procesos informáticos a los diseños temáticos y muestrales establecidos. El procedimiento se puso en marcha, como se ha mencionado a partir del segundo trimestre del 2003.

6.3.1.2 Cambios en la comparabilidad de los datos

Los cuestionarios fueron rediseñados para reflejar en forma más adecuada el mercado laboral: mientras que el cuestionario individual tradicional se caracterizó por tener preguntas breves que debían ser leídas textualmente, el cuestionario individual reformulado se caracteriza por incorporar preguntas auxiliares, para garantizar homogeneidad en los resultados.

Como se dijo previamente, tradicionalmente la EPH se relevaba dos veces al año, en los meses de mayo y octubre; en la nueva modalidad la muestra está distribuida a lo largo de cada uno de los cuatro trimestres del año. Se pasa a una encuesta continua que se releva todas las semanas y que permite dar estimaciones trimestrales, semestrales y anuales. Asimismo, la EPH difundía los resultados obtenidos dos veces al año, en los meses de julio y diciembre mientras que en la nueva modalidad la difusión se realiza en forma trimestral y semestral, de la misma manera en que se ofrecen las bases con microdatos.

6.3.1.3 Incorporación de nuevas variables

El cuestionario nuevo presenta más preguntas que facilitan el sondeo por parte del encuestador y un mayor nivel de autoexplicitación sobre la situación del encuestado. Se presenta a continuación un cuadro que sintetiza los principales cambios metodológicos:

Tabla N°7: Cambios metodológicos de la EPH continua

Dimensión explorada	Cambio observado
Condición de residencia	El servicio doméstico con cama adentro deja de ser considerado un integrante del hogar para pasar a conformar un nuevo hogar dentro de la vivienda
Características habitacionales y del hábitat	Nuevas variables referidas al material predominante de los pisos interiores, el material de la cubierta exterior del techo, la existencia de cielorraso, la fuente de provisión del agua, el destino de la eliminación de las excretas, la existencia de basurales y la inundabilidad de la zona
Características sociodemográficas	Se incorpora la variable cobertura médica para toda la población.
Organización del hogar	Se capta la división familiar de las tareas domésticas y la presencia de discapacitados en el hogar.
Mercado de Trabajo	
Condición de actividad	Se introduce la división entre inactivos marginales (personas retiradas de la búsqueda activa de trabajo por falta de visualización de oportunidades) e inactivos típicos. El período de referencia para la búsqueda de trabajo pasa de 1 a 4 semanas. Se indaga la condición de actividad de la población de 10 y más años.
Subempleo por insuficiencia de horas	Idem a la categoría subempleo visible u horario (menos de 35 horas semanales)
Categoría ocupacional	Se incorporaron varios indicadores para ajustar la medición tradicional. Todas las variables fueron reforzadas o modificadas.
Modalidades contractuales	Se pueden detectar las principales formas de empleo como: estable registrado, estable en negro, temporal promovido, temporal registrado, temporal en negro, empleo asalariado oculto entre otros.
Ingresos	Se mantiene la misma cobertura temática y se mejora la metodología de captación. Se captan los ingresos no laborales para el conjunto del hogar y se amplía la discriminación de algunos componentes de las fuentes de ingreso.

Fuente: elaboración propia sobre la base de "La nueva Encuesta Permanente de Hogares de Argentina", 2003, EPH-INDEC

6.3.1.4 Cambios en el diseño de la muestra

La EPH continua mantiene las mismas áreas geográficas para cada aglomerado que tenía la EPH puntual. El período para el cual se brinda la información, que se denomina ventana de observación, pasa a ser el trimestre en lugar de la tercera semana del mes en los meses de mayo y octubre como era en la EPH puntual. Las áreas geográficas seleccionadas se distribuyen a lo largo de 12 semanas del trimestre y cada una tiene asignada una semana de referencia.

El tamaño de la muestra actualmente es igual que la EPH puntual, pero como la nueva encuesta está pensada para cubrir el ámbito nacional, se aumentará la cantidad de hogares a encuestar cuando se concluyan las tareas de reformulación del Marco de Muestreo Nacional Urbano.

6.3.1.5 Efectos de los cambios sobre los resultados

Con el objetivo de medir los efectos de los cambios mencionados, se realizó una "Prueba Experimental Temática" puntual en octubre de 2000 con el cuestionario nuevo en todos los aglomerados cubiertos por la EPH donde se detectó que los cambios en el cuestionario afectaban los resultados.

Con el fin de profundizar estos estudios, a partir del segundo trimestre de 2002 se realizó la prueba que combinó el relevamiento continuo con el cuestionario nuevo con el fin de observar los cambios producidos por ambos mecanismos. Los resultados encontrados para mayo de 2002 se presentan a continuación:

Tabla N°8: Efectos combinados EPH continua vs. EPH puntual
Mayo 2002. En puntos

Diferencia en las tasas básicas del mercado de trabajo	Efecto combinado
Actividad	6.8
Empleo	4.1
Desocupación	2.5
Subocupación horaria	1.3

Fuente: elaboración propia sobre la base de "Cambios metodológicos" EPH-INDEC

El nuevo relevamiento (EPH continua) afecta en forma importante la Tasa de actividad, ya que el relevamiento puntual indicaría 41,8% donde la EPH continua revela 48,6%. La Tasa de empleo pasa de 32,8% en la Encuesta puntual a 36,9% en la continua. La desocupación pasa del 21,5% al 24,0% y la subocupación horaria del 18,6% al 19,9%.

A pesar de todas las modificaciones que hemos mencionado la EPH continua es la nueva fuente de información existente sobre el mercado laboral y se utiliza como la continuación del proyecto anterior (EPH puntual) donde los cambios observados se interpretan como el efecto del mejoramiento del instrumento de captación así como también de la nueva metodología aplicada.

Tomando en cuenta la nueva situación, muchos analistas utilizan al presentar los datos, la advertencia de la discontinuidad entre ambas encuestas, actitud que parece bastante razonable imitar. Nuestro análisis presentará la información de todos los años analizados, pero en los apartados en los que saquemos conclusiones y observemos tendencias, éstas se referirán a las observaciones de los años analizados en base a la EPH puntual por un lado y lo propio con lo observado en la EPH continua por otro. No obstante, cabe destacar que se ha realizado un intenso esfuerzo en la homologación entre todas las bases de los indicadores que se pondrán en juego en la conformación de los estratos.

6.3.2 Contexto temporal del análisis: cuatro etapas en sólo 10 años

Es importante destacar que la última base de datos fiable hasta hoy en día en Argentina se produjo en el segundo semestre de 2006 debido a los graves conflictos

institucionales relacionados con la intervención a partir de esa fecha por parte del Gobierno sobre el Instituto Nacional de Estadística y Censos.²³ A su vez, considerando que un lapso de diez años es un buen período para poder comparar los resultados decidimos que 1997 debía ser el primer año a analizar. Además, queríamos obtener puntos de observación que reflejaran cada una de las etapas de esos diez años. Pero también debíamos tener en cuenta que la encuesta estaba reformulada. Teniendo todos estos elementos en cuenta seleccionamos como mínimo dos puntos de observación para la Encuesta Permanente de Hogares y dos puntos de observación para la Encuesta Continua de hogares. Habiendo seleccionado los extremos, los puntos intermedios fueron más sencillos de decidir, pues el año 2002 se presenta como un año de mucho interés por el hecho que capta los efectos inmediatos de la crisis argentina y el 2003 es el comienzo de la recuperación.

De esta manera, el período de 10 años seleccionado es el que va entre 1997 y 2006. De ese período elegimos 4 años representativos de las diferentes etapas vividas por el país, a saber:

- a) 1997: es representativo de un año de crecimiento y estabilidad económica y social,
- b) 2002: es representativo de los efectos de una crisis profunda y muy conflictivo en términos sociales,
- c) 2003: es representativo de un lento comienzo de recuperación de la crisis económica y de conflictos sociales, y
- d) 2006: es representativo de un período de consolidación de la recuperación económica y social y último año disponible de datos estadísticos fidedignos.

De esta manera, los años 1997 y 2002 pertenecen a la modalidad de relevamiento puntual de la encuesta y, los años 2003 y 2006 se corresponden con la modalidad de relevamiento continuo.

Seguidamente describimos sucintamente el contexto socioeconómico, a través de analizar algunos indicadores que reflejan los grandes cambios que se han vivido en Argentina y que hemos tenido oportunidad de comentar en la sección dedicada al contexto argentino, pero esta vez lo hacemos a la luz de la periodización que hemos establecido para esta investigación.

²³ Para una breve reseña del conflicto se puede consultar la prensa nacional (www.clarin.com o www.lanacion.com entre otros) Al margen de la información que puede obtenerse libremente a través de los periódicos con respecto a la intervención y la posible manipulación de la información, personalmente me he asesorado con miembros del propio Instituto y con investigadores de reconocida trayectoria para tener la certeza de utilizar bases confiables.

Tabla N°9: Principales indicadores de las cuatro etapas bajo análisis

Período Año representativo	Estabilidad 1997	Post Crisis 2002	Recuperación	
			Incipiente 2003	Consolidada 2006
PIB (en millones de \$) a precios 1993	277.441	235.236	256.023	330.565
PIB (en millones de U\$S) a precios 1993	277.441	83.062	86.430	107.527
PIB per cápita en \$ a precios 1993	7.777	6.199	6.666	8.316
PIB per cápita en U\$S a precios 1993	7.777	2.189	2.251	2.705
Tipo de cambio nominal (\$/U\$S)	1,0	3,0	2,9	3,1
Fecha	oct-97	oct-02	2° Sem03	2° Sem06
Índice Precios al Consumo	101,1	136,6	141,7	182,8
Tasa de Actividad (total urbano)	42,3	42,9	45,7	46,1
Tasa de Empleo (total urbano)	36,5	35,3	38,6	42,1
Tasa de Desocupación (total urbano)	13,7	17,8	15,4	8,7
Hogares bajo la Línea de Pobreza	19,0	42,3	36,5	26,9
Hogares bajo la Línea de Indigencia	5,0	16,9	15,1	6,3

Fuente: Ministerio de Economía y Producción

La devaluación monetaria produjo un desequilibrio interno de tal magnitud que el PIB total a precios constantes disminuyó un 15,2% en 2002 con respecto a 1997, –debido en parte a la marcada sobrevaluación del peso en la década del 90–, mientras el PIB per cápita exhibe una caída aún mayor – pues cayó de casi 8.000 pesos por persona en 1997 a algo más de 6.000 pesos en 2002. Luego sube en 2003 a 6.666 pesos y se recupera en 2006 alcanzando los 8.316 pesos per cápita. Cabe destacar que el tipo de cambio aumenta con la devaluación de 1\$=1U\$S a 3\$=1U\$S, aunque por momentos alcanzó valores cercanos a los 4\$²⁴.

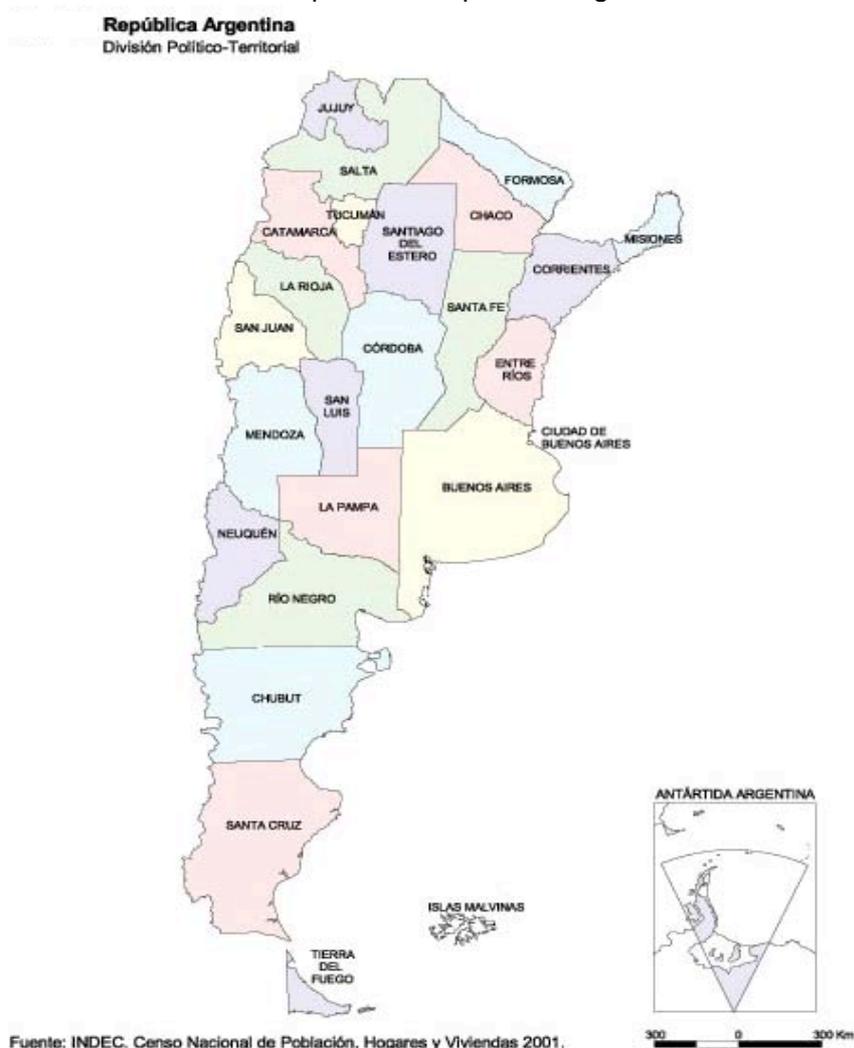
El nivel de desempleo y de pobreza en 2002 es muy elevado, pues casi el 18% de la fuerza de trabajo se encuentra desocupada y el 42% de los hogares está bajo la línea de pobreza. La crisis fue tan profunda que el 17% de los hogares en 2002 no poseía los ingresos necesarios para comprar una canasta básica de alimentos. Estos indicadores se recuperan entre 2003 y 2006 así como también el porcentaje de hogares bajo la línea de indigencia.

²⁴ Es llamativo que los precios internos no se hayan multiplicado por un factor similar al de la devaluación. Esto se debería, a varios factores. En primer lugar puede haber contribuido el hecho de que seguía vigente un artículo de la ley de convertibilidad que prohibía indexar los contratos. Por otra parte, también pudo haber incidido el congelamiento de los precios de los servicios públicos. No obstante el crecimiento de más del 36% del costo de la canasta de consumo promedio en 2002 y del 85% en 2006 si tomamos como referencia el año 1997 da la idea de la gran disrupción que ha afectado a los hogares argentinos en estos años.

6.3.3 Contexto institucional y geográfico del análisis

A título meramente informativo para el lector extranjero presentamos alguna información básica sobre Argentina. Es una república federal y democrática con una división político-territorial de 23 provincias y una ciudad autónoma, Buenos Aires, capital de la nación y sede del gobierno federal, con atribuciones levemente menores cualitativa y cuantitativamente que todas las provincias.

Gráfico N°1: Mapa de la República Argentina



Cada provincia posee su constitución republicana y representativa que organiza sus propios poderes ejecutivo, legislativo y judicial, y regula el régimen de autonomía municipal. Las provincias pueden sancionar leyes sobre cuestiones no federales. Territorialmente su extensión de Norte a Sur es de 3.800 Km y de Este a Oeste es de 1.425 km; la superficie continental es de 2.891.810 km² y se elevaría a 3.761.274 km² incluyendo las Islas Malvinas y el territorio antártico (según datos del Instituto Geográfico Militar de la República Argentina). En 2009 la población total asciende, según el INDEC a 40.914.000 personas y tiene una densidad de 14,3 habitantes por kilómetro cuadrado.

En términos geográficos esta investigación incluye a la población urbana argentina que reside en hogares particulares, que es la relevada por la EPH. Cabe destacar que la población urbana en Argentina, en general es muy alta, dado que prácticamente el

90% de la población vive en aglomerados considerados urbanos (más de 2.000 habitantes).

La cantidad de aglomerados urbanos relevados hasta Mayo de 2002 son en total 28, que se describen en Anexo N°3. A partir de Octubre de 2002 se incorporan tres aglomerados nuevos, que modifican y aumentan la muestra, estos aglomerados son San Nicolás-Villa Constitución, Rawson-Trelew y Viedma-Carmen de Patagones. A partir de 2003 con la reformulación de la EPH, los aglomerados relevados pasan a ser los 28 iniciales. Por último, si bien la muestra de la Encuesta Permanente Continua no modifica el área geográfica encuestada, sufre una transformación a partir del primer trimestre de 2005 en los factores de expansión, producto del ajuste de los ponderadores luego de la finalización de las tareas de proyecciones definitivas de población del Censo 2001 (Departamento de Muestreo EPH, 2005).

La tabla siguiente presenta la muestra con la que hemos trabajado y su nivel de representatividad a partir de los factores de expansión de la EPH y un cálculo adicional teniendo en cuenta los datos poblacionales del Censo 1991 y 2001.

Tabla N10: Cobertura de la Encuesta Permanente de Hogares

Encuesta Permanente de Hogares	oct-97	oct-02	2003	2006
			2ºSemestre	2ºSemestre
Hogares totales	36.056	28.361	26.548	37.521
Hogares realizados	29.360	22.832	26.505	37.521
Hogares expandidos	6.354.293	7.115.643	6.914.843	7.245.436
Personas	109.302	83.403	93.244	129.410
Personas expandidas	22.020.826	24.583.971	23.176.246	24.039.574
Error muestral	0,5	0,6	0,6	0,5
Argentina, Censo	1.991	2.001	2.001	
Población Urbana	28.832.127	32.431.950	32.431.950	
% EPH	76,4	75,8	71,5	74,1
Población Total	32.615.528	36.260.130	36.260.130	
% EPH	67,5	67,8	63,9	66,3

Fuente: elaboración propia sobre la base de micro datos de la EPH y Censos 1991 y 2001

Algunos analistas seleccionan los mismos universos geográficos para hacer las estimaciones que desean mientras que otros consideran que la muestra es representativa del conjunto urbano, independientemente de que la muestra esté conformada por 28 o 31 aglomerados y en consecuencia no realizan ningún tipo de selección de aglomerados. Nuestro análisis sigue este segundo criterio.

6.4 Indicadores del modelo

Seguidamente abordaremos los indicadores utilizados para abordar la primera y la segunda hipótesis.

Cabe destacar que tomaremos medidas con el fin de evitar los sesgos sexistas que han caracterizado gran parte de la producción sobre estratificación, evitando tomar al hombre como parámetro para el análisis de la ocupación. A su vez, debemos construir indicadores cuya unidad de análisis sea el hogar para evitar el problema que hemos denominado “desmembramiento de la población”, es decir, evitar construir estratos que sean una entelequia como el caso hipotético que hemos mostrado de un hogar con tres clases ocupacionales diferentes (o clases sociales, según Portes y Hoffman).

Es importante subrayar que no disponemos de un indicador directo de salud, ni de seguridad social para incorporar al análisis sobre la dimensión “oportunidades de acceso a la salud y a la seguridad social”. No obstante, el indicador de ocupación incorpora en forma explícita, para algunas de sus categorías, el acceso a la seguridad social a través de la pregunta si se realizan aportes jubilatorios y, en forma indirecta, esa situación nos revela el nivel de formalidad o informalidad del trabajo. A su vez, aquellos que poseen puestos de trabajo formal acceden al sistema de salud. Pero esto es sólo para una parte de la población: los trabajadores. De modo que la dimensión “oportunidades de acceso a la salud y a la seguridad social” no la incluiremos en la batería de indicadores a considerar, pero realizamos algunas consideraciones sobre ella dada su importancia.

6.4.1 Hipótesis 1

En primer lugar presentamos un esquema con los indicadores del modelo, mostrando las categorías en las cuales se divide, así como la dimensión de la que proviene.

Fenómeno	Dimensiones	Indicadores	Categorías
Estratificación social	Oportunidades de acceso al mercado de trabajo	Ocupación	<ul style="list-style-type: none"> Patrón o empleador (empresas de 6 o mas personas) Profesional Asalariado Patrón o empleador (empresas con menos de 6 personas) Cta propia profesional o técnico Trabajador formal no manual (profesional o técnico) Trabajador formal manual Cta propia (calificación operativa o no calificado) Trabajador informal
		Desocupación	Desocupados
		Inactividad	Inactivos
	Oportunidades de acceso a la educación	Años de escolaridad promedio	<ul style="list-style-type: none"> Sin escolaridad Primario incompleto Primario completo Secundario incompleto Secundario completo Superior o univers. incompleto Superior o univers. completo
	Oportunidades de acceso a la vivienda	Hacinamiento	<ul style="list-style-type: none"> Con Hacinamiento Sin Hacinamiento
	Tenencia y uso de baño	<ul style="list-style-type: none"> Baño uso exclusivo Baño uso compartido No tiene baño 	
	Régimen de tenencia de vivienda	<ul style="list-style-type: none"> Propietario Inquilino Ocupante c/rel. dependencia Ocupante gratuito Otros 	
Oportunidades de acceso al ingreso	Decil de Ingreso per cápita familiar	<ul style="list-style-type: none"> 1° Decil 2° Decil 3° Decil 4° Decil 5° Decil 6° Decil 7° Decil 8° Decil 9° Decil 10° Decil Cero ingresos Sin especificar 	

Detallamos a continuación cada uno de los indicadores a utilizar.

6.4.1.1 Ocupación

El tratamiento de la dimensión ocupación exige un trabajo importante de transformación de los datos. Se utilizaron las preguntas sobre determinación de tipo de trabajo con el fin de aplicar la clasificación ocupacional que Portes y Hoffman usan para América Latina a la Encuesta Permanente de Hogares de la Argentina.

Antes de clasificar el estatus ocupacional de un hogar aplicamos la clasificación de los autores mencionados a cada trabajador y trabajadora del mercado laboral de Argentina en cada uno de los años analizados.

Con el fin de seleccionar la clasificación ocupacional del hogar hemos adoptado el siguiente criterio: otorgar la clasificación ocupacional al miembro del hogar que posea aquella categoría más alta de la clasificación ocupacional individual, sea éste varón o mujer. Esto es posible gracias a que la clasificación que reproducimos tiene un ordenamiento jerárquico de las ocupaciones (Portes y Hoffman, 2003: 11).

Es importante señalar que pueden existir otros criterios de asignación ocupacional al hogar. El seleccionado es no sólo ventajoso, debido a su flexibilidad teórica, sino que

es un criterio que puede aplicarse a nuestra encuesta, aunque lógicamente deban hacerse algunas transformaciones. Las categorías agregadas de la clasificación original así como la adaptación para Argentina se muestran en la tabla siguiente.

Tabla N°11: Esquema de clases de Portes y Hoffman y su adaptación para la EPH

Portes y Hoffman, CEPAL (Latinoamérica)	Adecuación a las categorías de la EPH de Argentina
I a III Clase Dominante	I. Clase ocupacional alta (Patrón o empleador y Profesionales asalariados)
IV. Burguesía	II. Pequeños propietarios
V. Proletariado formal	III. Trabajadores
VI. Proletariado informal	

Portes y Hoffman construyen la clasificación que muestra la tabla anterior, sobre el lado izquierdo, con el fin de poder sintetizar las categorías encontradas en el mercado de trabajo en cuatro grandes clases, pero ello está sustentado sobre la base de categorías más abiertas que mostramos a continuación.

Tabla N°12: Clasificación ocupacional de Portes y Hoffman, y su adaptación a la EPH de Argentina

Categorías	Adecuación a las categorías de la EPH de Argentina
I. Capitalista Propietarios y socios gerentes de empresas grandes o medianas	Ia. Patrón o empleador Patrón o empleador de empresas grandes o medianas (con mas de 6 empleados)
II. Ejecutivos y administradores Gerentes y administradores de empresas grandes o medias (más de 5 trabajadores) del sector público o privado	Categoría vacía, pues no es posible determinar gerentes y administradores de empresas grandes
III. Profesionales asalariados Con formación universitaria, empleados por grandes y medianas empresas (más de 5 trabajadores) del sector público o privado en posiciones de responsabilidad	Ib. Profesionales asalariados Con formación universitaria, empleados por grandes y medianas empresas (6 o más trabajadores) del sector público o privado
IV: Burguesía Microempesariado (si es posible formal) Propietarios de empresas de hasta 5 personas Cuentapropia: Profesionales y técnicos	II. Pequeños propietarios IIa. Microempesariado, Patrón o empleador en empresas de hasta 5 personas IIb. Cuentapropia: Profesionales y técnicos
Va. Proletariado formal no manual Técnicos asalariados empleados de oficina	IIIa. Trabajador formal no manual Asalariados formales: técnicos o profesionales en empresas con menos de 6 rabajadores.
Vb. Proletariado formal manual Proletariado asalariado especializado y no especializado con contrato de trabajo	IIIb. Trabajador formal manual Asalariado con calificación operativa o no calificada, con empleo formal
VI. Proletariado informal Cuenta propia (no profesional ni técnico) Microempresas pequeñas Empleo doméstico Mano de obra familiar no remunerada Todos los trabajadores sin cobertura previsional	IIIc. Cuentapropista Cuenta propia (no profesional ni técnico) No es posible determinar su nivel de formalidad IIIId. Trabajador sin salario Mano de obra familiar no remunerada IIIe. Trabajador informal Todos los trabajadores sin cobertura previsional Se incluye empleo domestico informal

Sobre este sistema clasificatorio adaptado al mercado laboral argentino, nosotros trabajaremos nuestra dimensión de ocupación.

También hemos utilizado otras variables que complementan el análisis como es el sector de actividad (público, privado u otro tipo) y la rama de actividad de los trabajadores ocupados. La elaboración de estos indicadores obedece a las

sugerencias recibidas en el trabajo de tesina (a los efectos de complementar la variable ocupación). Dado que estos indicadores están asociados a la ocupación del miembro con más estatus ocupacional del hogar y que ese miembro representa al hogar, el sector de actividad y la rama de actividad también fueron asignados al hogar. Como variable adicional también se incluye el tipo de inserción en el mercado laboral del hogar en forma agregada, es decir, si el hogar pertenece a una categoría ocupacional alta, a pequeños propietarios, a la categoría de trabajadores o por el contrario si sus miembros se encuentran desocupados o sin vinculación con el mercado laboral.

La decisión de cómo agrupar la rama de actividad no estuvo libre de algunas dificultades ya que en el período de 10 años estas clasificaciones cambiaron 2 veces.

Entre el año 1997 y 2002 hubo una adaptación de la clasificación de de la rama de actividad a la Clasificación Industrial Internacional Uniforme (CIIU) Revisión 3, lo que nos obligó a realizar una primera homologación entre ambas clasificaciones.

En segundo lugar, las encuestas de 2003 y 2006 reflejan el proceso de acuerdos logrados en el Mercosur (Mercado Común del Sur)²⁵ en cuanto a la armonización estadística.

Así, los cambios en la clasificación de rama de actividad nos obliga a hacer un tratamiento conjunto de los tres tipos distintos de organización de la información, es decir, tomar la clasificación de 2003 y 2006 y adaptar las clasificaciones de 2002 CIIU Rev.3 y la de 1997 CIIU Rev.2. La síntesis de estas transformaciones se encuentra expresada en el cuadro que mostramos a continuación. La categoría del margen izquierdo es la agrupación que nosotros hemos utilizado en nuestra investigación.

²⁵ Unión aduanera integrada por Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay, que fue creada el 26 de marzo de 1991 con la firma del Tratado de Asunción, cuyos propósitos son: 1) La libre circulación de bienes, servicios y factores productivos entre los países; 2) El establecimiento de un arancel externo común y la adopción de una política comercial común; 3) La coordinación de políticas macroeconómicas y sectoriales entre los Estados partes y 4) La armonización de las legislaciones para lograr el fortalecimiento del proceso de integración.

Tabla N°13: Homologación entre sistemas clasificatorios de rama de actividad

Clasificación de Rama de Actividad		
Cate- goría	1997 y 2002	2003 y 2006
	CODIGO DE CLASIFICADOR INDUSTRIAL INTER-NACIONAL UNIFORME (Homologación CIU REV. 2y3)	CLASIFICADOR DE ACTIVIDADES PARA ENCUESTAS SOCIODEMOGRAFICAS MERCOSUR
Sector primario		
1.	Actividades primarias 1. Actividades primarias	A. Agricultura, ganadería, caza y silvicultura B. Pesa y servicios conexos C. Explotación de minas y canteras
Sector secundario		
2.	Industria y electricidad, gas y agua 2. Ind. alimentos, bebidas y tabaco 3. Ind. Textiles, confecciones y calzado 4. Ind. Prod. químicos y refinación de petróleo y combust. nuclear 5. Ind. Productos metálicos, maquinarias y equipos 6. Otras industrias manufactureras 7. Suministro de electricidad, gas y agua	D. Industria manufacturera E. Electricidad, Gas y Agua
3.	Construcción 8. Construcción	F. Construcción
Sector Terciario		
4.	Comercio 9. Comercio al por mayor 10. Comercio al por menor	G. Comercio al por mayor y al por menor; reparación de vehículos automotores, motocicletas, efectos personales y enseres domést.
5.	Servicios hotelaría y transporte 11. Restaurantes y hoteles 12. Transporte 13. Servicios conexos de transporte y comunicaciones	H. Servicios de hotelaría y restaurantes I. Servicio de Transporte, de almacenamiento y de comunicaciones
6.	Finanzas y actividades inmobiliarias 14. Intermediación financiera 15. Actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler	J. Intermediación financiera y otros servicios financieros K. Servicios inmobiliarios, empresariales y de alquiler
7.	Administración pública 16. Administración pública y defensa	L. Administración pública, defensa y seguridad social obligatoria
8.	Enseñanza 17. Enseñanza	M. Enseñanza
9.	Salud y servicios sociales 18. Servicios sociales y de salud	N. Servicios sociales y de salud
10.	Otros servicios 19. Otras Actividades de servicios comunit. y sociales 20. Servicios de reparación 22. Otros Servicios personales	O. Servicios comunitarios, sociales y personales Q. Servicios de organizaciones y órganos extraterritoriales
11.	Servicio doméstico 21. Hogares privados con servicio doméstico	P. Servicios de hogares privados que contratan servicio doméstico
12.	Sin especificar 99. Sin especificar + 98. Nuevos trabajadores	9999. Sin especificar

Fuente: Elaboración propia sobre información de EPH

6.4.1.2 Educación

La tarea de configurar un indicador de educación aplicado al hogar es realmente difícil, pues es posible abordar esta tarea desde varias perspectivas. Sin embargo, al poseer indicadores objetivos de niveles de educación para cada uno de los miembros del hogar, puede realizarse un intento de clasificación. En este sentido elaboramos un indicador que toma en cuenta la cantidad de años de escolarización promedio de los miembros de un hogar con 18 y más años de edad.

Si bien sabemos que estamos trabajando con uno de los indicadores más versátiles y que admite muchas maneras de mejorarlo²⁶ nos parece razonable este indicador, dado que tenemos disponible el nivel de escolaridad de cada uno de los miembros del hogar en la EPH.

Para obtener el indicador se procedió a asignar años de escolaridad a la variable de la encuesta “Nivel de instrucción”. Se descartó a la población menor de 18 años del cálculo. Se determinó el promedio de años de cada ciclo de la siguiente manera:

Tabla N°14: Años de escolaridad promedio por cada nivel de instrucción

Nivel de instrucción más alto alcanzado	Años de escolaridad promedio asignado
Sin escolaridad	0
Primario incompleto	3.5
Primario completo	7
Secundario incompleto	9.5
Secundario completo	12
Superior/Universitaria incompleta	15
Superior/Universitaria completo	17 años

Fuente: Elaboración propia

En una primera etapa se trabajó a nivel de individual y luego se calculó el promedio de años de escolaridad del hogar sumando todos los años de escolaridad de cada miembro y dividiendo por el número de adultos mayores de 18 años del hogar.

6.4.1.3 Vivienda

La dimensión vivienda incluye tres indicadores: hacinamiento, tenencia y uso de baño, y régimen de tenencia de la vivienda. La utilización de los primeros dos indicadores es clásica en el uso del cálculo de la pobreza estructural (Necesidades Básicas Insatisfechas) por considerarlos buenos discriminantes de situaciones extremas. El régimen de tenencia, si bien no es un buen discriminante, pues más del 70% de los hogares son propietarios de su vivienda en la década analizada, resulta de interés para nuestro análisis, y lo consideramos un bien primario lo suficientemente importante, pues además de ser el lugar físico donde se desarrolla la dinámica familiar incorpora un elemento de seguridad valioso, cualquiera sea la calidad de la vivienda de que se disponga.

Hacinamiento: se refiere a la cantidad de personas por cuarto. Se trata de una medida ampliamente utilizada en nuestro país en los cálculos de pobreza estructural y hemos considerado, como usualmente se hace, el cociente entre el número de personas en el

²⁶ Para ver otro tipos de indicadores y su homologación a nivel internacional en Europa consúltense Beduwe y Planas, 2003a.

hogar y la cantidad de habitaciones de uso exclusivo del hogar (distinta de cocina o baño). Se considera que un hogar tiene hacinamiento si dicho valor es superior a dos personas por cuarto.²⁷

Tenencia y uso de baño: es una variable directamente disponible de encuesta. Nosotros hemos utilizado tres categorías: tiene baño de uso exclusivo, la segunda es tiene baño de uso compartido y la tercera no tiene baño. No obstante, esta pregunta ha cambiado dos veces en la forma de ser preguntada el período estudiado:

En el año 1997, la pregunta es una sola (P06) y su umbral es más exigente que la realizada en el resto de los años pues se refiere a si “tiene instalación de baño”. Ello presupone que las letrinas entran en la respuesta “no tiene baño”, ya que la instalación de baño presupone el arrastre de agua, situación que se modifica a partir de 1998.

En 2002, la pregunta baño se desdobra en 4. La primera (P06a) retiene la pregunta original pero incluye la letrina además del arrastre de agua (P06b), a su vez se pregunta por el tipo de desagüe (P06c) y finalmente encontramos la pregunta P06d que se detiene en el hecho de si el baño es de uso exclusivo del hogar o compartido con otro hogar.

Por su parte, en las bases semestrales de los años 2003 y 2006 la pregunta cambia a cuatro categorías: 1) Baño de uso exclusivo del hogar, 2) Baño compartido con otro/s hogar/es de la misma vivienda, 3) Baño compartido con otra/s vivienda/s y 4) No tiene baño. Preguntas adicionales como las encontradas en el año 2002 se incorporan en el formulario del 2006, pero conservan la pregunta principal realizada en 2003.

Estos cambios en las preguntas tienen consecuencias en los resultados obtenidos ya que éstos cambian en función de su definición. Estos detalles que pueden parecer sin relevancia para los usuarios en general, se presentan como una arena de batalla entre los técnicos cuando intervienen fenómenos como la construcción de mapas de pobreza y todo el uso que hacen los especialistas sobre ellos, como por ejemplo, las mediciones en el mapa epidemiológico que intentan detectar las poblaciones de mayor riesgo con el fin de circunscribir geográficamente las enfermedades, optimizando los recursos y la utilización del personal médico, entre otros –múltiples– usos posibles. Y los cambios realizados en las preguntas no están desligados de esas discusiones técnicas.

Justamente es la importancia de este indicador la que nos condujo a seleccionarlo, a pesar de que su comportamiento no fuera tan homogéneo como el resto de las variables utilizadas, dado que discrimina muy bien situaciones de pobreza extrema.

²⁷ En el cálculo de pobreza estructural, también se utiliza el hacinamiento crítico, que se mide aumentando el umbral de 2 a 3 personas por cuarto.

Régimen de tenencia de la vivienda: en este caso también hubo que realizar algunas transformaciones pues las categorías disponibles en la EPH continua estaban más abiertas que las disponibles en la EPH puntual.

EPH Puntual: 1997 y 2002	EPH Continua: 2003 y 2006
1=propietario de la vivienda y el terreno 2=propietario de la vivienda solamente 3=inquilino o arrendatario de la vivienda 4=ocupante con relación de dependencia 5=ocupante gratuito 8=otros	01 = Propietario de la vivienda y el terreno 02 = Propietario de la vivienda solamente 03 = Inquilino/arrendatario de la vivienda 04 = Ocupante por pago de impuestos/expensas 05 = Ocupante en relación de dependencia 06 = Ocupante gratuito (con permiso) 07 = Ocupante de hecho (sin permiso) 08 = Está en sucesión? 09 = Otra situación (especificar)

Se mantiene la clasificación utilizada en la EPH puntual y se adaptan las categorías de la EPH continua. Para ello se juntan las categorías 04 y 05, también la 06 y 07 y finalmente la 08 y la 09. Así, las categorías 04 y 05 de la EPH Continua quedan equiparadas con la categoría N°4 de la EPH Puntual, las categorías 06 y 07 quedan asimiladas a la categoría N°5 de la EPH Puntual y las categorías 08 y 09 a la categoría N°8 de la EPH Puntual.

6.4.1.4 Ingresos

Como se mencionó anteriormente, la utilización de los ingresos tiene muchos problemas. Los más importantes son la falta de respuesta y la subdeclaración. Asimismo, el tamaño del hogar influye en la distribución de esos ingresos pues, como hemos mencionado, no es lo mismo un hogar con tres niños en edad escolar que un hogar con abuelos que están fuera del mercado de trabajo. También la utilización de los ingresos intrahogar es diferente según la cantidad de miembros pues se supone la existencia de economías de escala en la distribución que generalmente rondan entre un 0,6 y 0,8, esto implica que gastos vinculados con vivienda, servicios, alimentación etc. son más elevados para una sola persona que para un grupo que tenga dos o tres perceptores.

En Argentina, aunque los problemas de los ingresos declarados en las encuestas a hogares han sido discutidos entre los técnicos dedicados a este tema, todavía no existe un consenso, ni tampoco una forma oficial establecida de realizar una corrección por subdeclaración o economías de escala. En ese sentido, en gran parte de los estudios oficiales se opta por no realizar ninguna corrección. No obstante, a partir de la reformulación de la EPH, en 2003, se incorporó la corrección de los

ingresos por no respuesta, que se realiza a partir de asignar ingresos a los hogares que no han respondido en función de características semejantes de los hogares que declaran ingresos. El resto de los ajustes han sido resistidos, pues de los congresos, seminarios y discusiones realizadas sobre el tema²⁸, surge una disparidad de posiciones que hace difícil la aplicación de una metodología parsimoniosa, objetiva, técnica e interinstitucionalmente consensuada.

En nuestro trabajo, conociendo la discusión que genera el ajuste de los ingresos, hemos optado por utilizar los deciles de ingreso per cápita familiar (IPCF) sin ajustar. En primer lugar porque es la línea histórica sostenida por el Instituto Nacional de Estadística y Censos hasta 2003 y en segundo lugar porque si decidiéramos realizar algún ajuste lo haríamos sólo por no respuesta, siguiendo también la resolución del INDEC, y esto nos generaría un problema de comparabilidad entre los años bajo análisis, ya que tendríamos los ingresos ajustados por no respuesta de 2003 y 2006, pero no los de 1997 y 2002.

6.4.2 Hipótesis 2

Seguidamente se abordan los indicadores utilizados para abordar la segunda hipótesis.

6.4.2.1 Distancia Intra-temporal

La distancia entre estratos intra-temporal puede calcularse a partir de observar la distancia de cada grupo de hogares que conforme un estrato social, con respecto al hogar promedio general de cada estrato.

La técnica multivariada que utilizaremos, a partir de la conformación de matrices de distancias, nos permite obtener un indicador de “Inercia” que nos brinda información sobre la distancia “intra-estratos” (suma de las distancias de cada hogar al cuadrado con respecto al centro de cada estrato)²⁹.

²⁸ En ese sentido, resulta muy interesante las discusiones que se han dado en 14 talleres organizados por MECOVI (Programa para el mejoramiento de las encuestas y medición de las condiciones de vida en América Latina y el Caribe) realizados entre 1998 y 2004 y organizado por la Comisión Económica para América Latina (CEPAL), el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y el Banco Interamericano de Reconstrucción y Fomento (BIRF). En estas reuniones participaron todos los Institutos de Estadística de América Latina y el Caribe, así como otras organizaciones gubernamentales involucradas en la elaboración de datos y organizaciones internacionales como el Banco Mundial y el International Statistic Institute.

²⁹ Se entrará en detalle sobre las técnicas seguidamente y se complementa la información en el Anexo N°4 Apartado C.

6.4.2.2 Distancia Inter-temporal

La distancia inter-temporal entre estratos surgirá de comparar la dimensión de cada estrato, en términos relativos, en cada uno de los años bajo análisis. Por ejemplo, comparando la magnitud de un estrato (el alto, por ejemplo) y su variación en los años 1997, 2002, 2003 y 2006.

La técnica multivariada nos provee de otro indicador, denominado “*Disto*”, que mide las distancias de cada estrato con respecto a un hogar promedio global que podemos tomar como el hogar típico argentino. Ello nos permitirá comparar los indicadores “*Disto*” obtenido en cada uno de los años, de cada uno de los estratos y observar su variación a través del tiempo.

6.5 Método y Técnicas de análisis

Es interesante destacar que el procedimiento de búsqueda del método adecuado para lo que queríamos hacer no fue inmediato. Luego de estudiar varias técnicas y descartar el análisis de cluster, que parecía el más adecuado para emprender esta tarea, se realizaron consultas a varios profesores del Departamento de Sociología, hasta que finalmente nos inclinamos por las técnicas multivariadas que consideramos como las más adecuadas para llevar adelante este trabajo: el Análisis de Correspondencias Múltiples (ACM) y el Análisis de Clasificación (ACL).

Se presentan en primer término las técnicas de análisis mencionadas y en segundo lugar los criterios utilizados, que, en forma conjunta, conforman el método que nos ha de permitir llevar adelante la tarea de definir los estratos sociales en Argentina.

6.5.1 Técnicas de análisis: Análisis de Correspondencias Múltiples (ACM) y Análisis de Clasificación (ACL)

El ACM es una técnica estadística que se aplica a estudios que utilizan variables cualitativas y que establece las correspondencias (correlaciones) que existen entre ellas. En sentido amplio, se entiende por correspondencia la conexión o relación recíproca entre dos elementos o conjuntos de elementos equivalentes (Cornejo, 1988: 95) y es una generalización del Análisis Factorial de Correspondencias Simples para el caso de una gran cantidad de variables analizadas simultáneamente (Cornejo, 1988: 135).

Se trata de un análisis canónico³⁰ generalizado de varias variables cualitativas definidas por el número de sus modalidades (categorías de cada variable). La particularidad de los datos tiene consecuencias importantes sobre los resultados del análisis y el modo de interpretación (Cornejo, 1988: 136).

El ACM permite estudiar un conjunto numeroso de variables y pone de manifiesto la existencia de relaciones de semejanza o diferencia entre dichas variables. Profundiza en el estudio de las relaciones de interdependencia que se establecen entre las variables observadas en una misma población y, en particular, pone de manifiesto la manera en que distintos valores o categorías se relacionan entre sí.

Asimismo, el ACM ofrece una formalización geométrica que permite el paso de lo cualitativo a lo cuantitativo, de lo heterogéneo a una construcción de orden estructural (Cornejo, 1988: 99) basado en la comparación de perfiles y en la ordenación espacial de formas, más que de magnitudes (López Roldán, 1994: 163).

Como hemos mencionado anteriormente el ACM sigue los principios del análisis factorial³¹ y “consiste pues, como en componentes principales, en encontrar los ejes principales de inercia a partir del cálculo de los valores y vectores propios de la nube de puntos mediante la diagonalización de la matriz de varianzas y covarianzas” (López Roldán, 1994: 162).

En el ACM intervienen dos tipos de variables, unas denominadas activas que son sobre las cuales opera todo el proceso estadístico para establecer las relaciones de semejanza, y otras ilustrativas, que no intervienen en los cálculos estadísticos pero cuyo nivel de asociación puede ser observado “como si” hubiera participado activamente. De esta manera se puede apreciar gráficamente dónde se habrían ubicado las variables ilustrativas de haber intervenido activamente.

A continuación haremos una breve referencia al Análisis de Clasificación (ACL) que opera luego de tener definido la correspondencias entre las variables a partir del ACM. Para ello nos basaremos en los aportes realizados por López Roldan (1994: 166-173).

El Análisis de Clasificación (ACL) se plantea como un medio para obtener clasificaciones de unidades estadísticas -o más ampliamente, de datos- dispuestos bajo una forma matricial. El ACL se concibe, por un lado, como un instrumento directo para la constitución de grupos no necesariamente preconcebidos, y por el otro, como un instrumento intermedio del análisis de los datos con un carácter fundamentalmente exploratorio. En este sentido permite la construcción de tipologías clasificatorias de unidades o individuos y, por consiguiente, es un instrumento que puede favorecer la articulación de hipótesis en la exploración de los datos. No obstante, el ACL permite

³⁰ Las correlaciones canónicas son una generalización de las correlaciones simples

³¹ Véase en Anexo N°4 una breve explicación del análisis multivariado y los principales rasgos diferenciadores entre el Análisis Factorial y el ACM.

también la prueba de hipótesis resultante de un trabajo teórico previo o combinado con otras técnicas de análisis de datos. En este sentido permite, al mismo tiempo, un estricto ejercicio descriptivo para contribuir a los procesos de conceptualización y explicación de los fenómenos sociales, así como de contrastación y validación de afirmaciones coherentes con determinados modelos teóricos o metodológicos.

Desde el punto de vista del procedimiento, el objeto de toda técnica de clasificación es la obtención de unidades lo más homogéneas posible en el interior de una clase y lo más heterogéneas posible entre ellas. En particular el ACL sigue las siguientes etapas (López y Lozares, 2000: 147):

- 1) selección de las variables
- 2) elección de la medida de proximidad,
- 3) construcción de la matriz de distancias,
- 4) elección del método de clasificación,
- 5) clasificación o mejor asignación de las unidades en un número de clases que debe ser fijado, y
- 6) validación de los resultados.

En este proceso se intercalan decisiones de tipo estadístico con decisiones de un análisis de consistencia, estabilidad, interpretación y justificación sociológica.³²

El criterio de proximidad es decisivo en la formación de los grupos o clases (*clusters*), siendo el propio concepto de proximidad un elemento sobre el que cabe plantear cuestiones de relevancia epistemológica.

Las medidas de proximidad se pueden dividir en dos grandes grupos: índices de similitud e índices de distancia o disimilitud. En este caso se aplica un índice de disimilitud, que es la distancia euclidiana que cumple con las propiedades matemáticas de simetría, desigualdad triangular, distinción de no-idénticos y no distinción de idénticos y que, verificando la propiedad de desigualdad más restrictiva propuesta por Krassner, se convierte en un índice de disimilitud "ultramétrico".

El procedimiento de clasificación jerárquica aplicado en este trabajo, denominado *Ward*, que se denomina método mixto en SPAD³³, utiliza el criterio de proximidad que genera índices de distancia o disimilitud.³⁴

El *Ward* consiste en un proceso progresivo de agregación ascendente de cada uno de los hogares de manera que, en cada etapa, se van añadiendo los hogares que pierden

³² Es importante resaltar que como técnica estadística está sujeta a un grado de indeterminación, especialmente en la obtención de las clasificaciones finales y en la delimitación de las unidades constitutivas de cada clase.

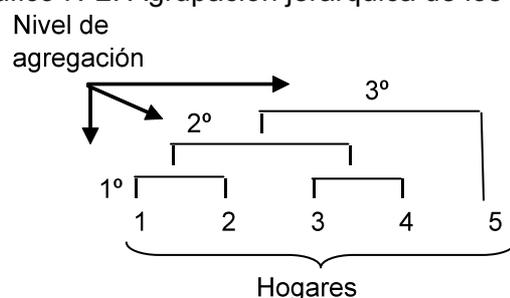
³³ SPAD: Système Portable pour l'Analyse de Données desarrollado en Francia por Lebart y Morineau desde 1985. Nosotros utilizamos la versión 5.0.

³⁴ Ver en el Anexo N°4 Apartado C las etapas del análisis de clasificación.

la mínima inercia, es decir, que se unen los hogares más próximos o parecidos de manera tal que, aumente lo mínimo posible la varianza (medida de la dispersión de los datos de una muestra con respecto a su media) entre los grupos. Este método sigue un criterio de optimización de la varianza explicada por la unión y minimización de la varianza residual (varianza intra-grupo).³⁵

Para ejemplificar este procedimiento usamos un dendrograma imaginario:

Gráfico N°2: Agrupación jerárquica de los hogares



Fuente: Elaboración propia

Los hogares 1 y 2 son más parecidos entre sí, por lo tanto pierden la mínima varianza posible y se unen primero (1er. Nivel de agregación), lo mismo sucede con los hogares 3 y 4. No así con el hogar 5 que si se uniera a alguno de los subgrupos anteriores aumentaría su varianza y entonces esta unión no sería óptima, por tal motivo permanece separado hasta encontrar un nivel de agregación (el 3º y último en nuestro ejemplo) con una dispersión mayor. De tal modo las particiones (subgrupos de hogares) menores son más homogéneas entre sí y a medida que se va aumentando en el nivel de agregación se obtienen grupos más heterogéneos.

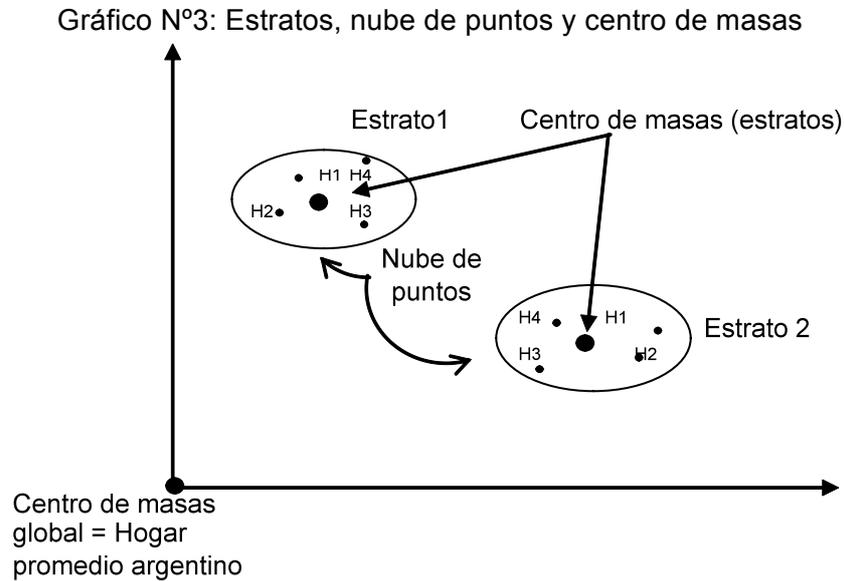
Este método de agregación jerárquico es un procedimiento que, matemáticamente, exige la utilización de la distancia cuadrática euclidiana (que es la distancia "ordinaria" entre los puntos de un espacio euclídeo –en nuestro caso de tres dimensiones– que se deduce a partir del teorema de Pitágoras).

Este espacio euclídeo (nube de puntos) conforma una masa a partir de la agregación de todos los hogares que componen un subgrupo (un estrato). Esta nube de puntos tiene un centro (de masa o centro de gravedad) que se define por la media global del conjunto de los hogares que componen cada uno de los subgrupos (un centro total compuesto por las distancias entre los cuatro estratos).

³⁵ Nos basamos en la explicación del método que realizan López Roldán y Lozares Colina (2000: 165-169) pero lo adaptamos al caso específico de nuestro análisis, quitándole la formulación matemática y agregando definiciones para el lector no especialista en el tema.

Se denomina inercia total de la nube de puntos a la medida de dispersión o variabilidad (expresada a través de la suma de las distancias euclídeas) de cada hogar al centro de masas global (compuesto por el total de los hogares).

Graficamos un ejemplo imaginario (en dos dimensiones) para expresar lo comentado anteriormente.



Fuente: Elaboración propia

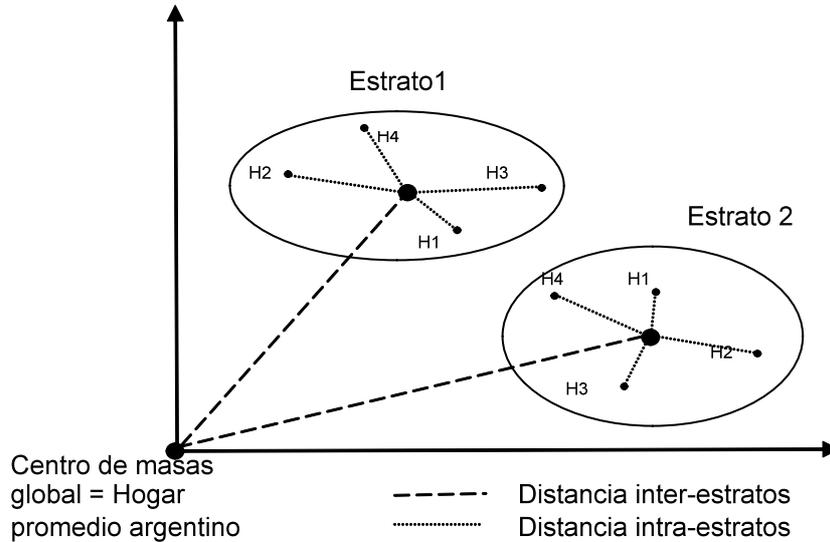
La inercia total puede descomponerse, según la relación de Huygens, en la suma de las inercias intra-estratos y las inercias inter-estratos.

La inercia intra-estrato se calcula sumando las distancias al cuadrado entre cada hogar y el centro de masas del estrato.

La inercia inter-estrato se calcula sumando las distancias al cuadrado del centro de masas de cada grupo, al centro de masas global, ponderando cada distancia por el número de hogares de cada estrato.

El gráfico siguiente muestra las distancias que se utilizan para calcular la inercia inter e intra estratos.

Gráfico N°4: Distancia inter-estrato e intra estratos



$$\text{Inercia total} = \text{Inercia inter-estratos} + \text{Inercia intra-estratos}$$

Fuente: Elaboración propia

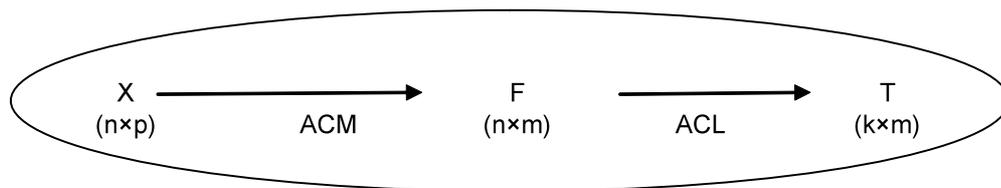
De esta manera la aplicación del método *Ward*, y particularmente la descomposición de la inercia total en inercia inter-estratos e intra-estratos es la que nos permite dimensionar lo que denominaremos “Distancia Social” entre los hogares tomando como base su posición relativa frente a los bienes primarios.

El programa que usamos para hacer el ACM y el ACL es el SPAD, que utiliza la representación geométrica de la estructura de relación entre los datos. No obstante, como este programa subestima la varianza explicada (Bisquerra Alzina, 1989: 460) se aplica un cálculo propuesto por Benzécri (1979) para corregirla.³⁶

La siguiente representación gráfica resume el conjunto de procedimientos empleados en tres matrices X, F y T:

³⁶ Ver la fórmula del cálculo para ajustar la varianza explicada en el Anexo N°4 Apartado B.

Gráfico N°5 : Procedimientos empleados para la definición de los estratos sociales



Fuente: Elaboración propia

Siendo:

n = número de hogares

p = el número de variables

m = número de dimensiones (ejes factoriales), con la condición de que $m < p$

k = número de grupos, con la condición de que $k < n$

Así a la primera matriz X de orden $(n \times p)$ le aplicamos la técnica ACM y obtenemos la segunda matriz F , en la cual logramos el primer proceso de síntesis en un conjunto nuevo m de variables que denominamos factores, con $n < p$. Al aplicar el ACL obtenemos k grupos o tipos, que en nuestro análisis definiremos como "estratos sociales", con $m < p$. Por tanto, obtenemos, para cada año, una matriz final sintética de k grupos y m factores con la que tipificamos o estratificamos la realidad social argentina.

6.5.2 Criterios seguidos para la determinación y la selección de los estratos sociales

A continuación se enumeran los criterios técnicos y los criterios del investigador, que nos permitirán dar el paso final en la elección de las clases, particiones o grupos, que en nuestro trabajo reflejan el fenómeno estratificación social, motivo por el que lo denominamos “estratos sociales”.

1. Criterios Técnicos:

- 1.1. Análisis de las variables y modalidades utilizadas.
- 1.2. Realización de sucesivos procesamientos hasta lograr estabilidad (cierta permanencia y reiteración) en los resultados.
- 1.3. Selección de un número de factores que explique al menos el 70% de la varianza.
- 1.4. Análisis de jerarquía indexada de los grupos obtenidos.
- 1.5. Análisis de la proporción de Varianza explicada de cada partición.
- 1.6. Validación de los resultados

2. Criterios del investigador:

- 2.1. Parsimonia en la selección de variables y factores.
- 2.2. Interpretación de cada factor.
- 2.3. Coincidencia intertemporal de los grupos jerárquicos.
- 2.4. Corroboración de los grupos encontrados con fuentes externas.
- 2.5. Validación teórica y conceptual.

6.5.2.1 Criterios técnicos

1.1. La primera tarea consiste en análisis de las variables y las modalidades utilizadas. Además de los análisis tradicionales de medias, frecuencias relativas y absolutas de cada modalidad, dentro de cada variable, disponemos del conjunto de matrices que proporciona el ACM, con lo cual debemos analizar la longitud de los ejes o factores, la distancia Chi-cuadrada de cada modalidad al centroide del grupo, las contribuciones y coordenadas de cada factor así como los valores test de las coordenadas y finalmente la disposición de variables y modalidades en cada eje factorial. Estas valoraciones son las que nos permitirán discernir aquellos elementos que juegan un rol importante en el análisis.

1.2. Tanto el número de variables utilizadas, el número de categorías (o modalidades) como así también los puntos de corte (valor mínimo a partir del cual una modalidad debe tomarse en cuenta), otorgan al análisis una gran variabilidad. Esta variabilidad debe observarse a través de sucesivos procesamientos hasta encontrar elementos que contribuyan a seleccionar el conjunto de elementos que den estabilidad al modelo de análisis. En el caso de que el ACM sea el resultado de una validación empírica de un análisis teórico, la variabilidad es menor, No obstante, este hecho no exime de realizar tantos análisis como sean necesarios hasta encontrar un grado de estabilidad que brinde la confianza necesaria para el tratamiento empírico de los datos.

1.3. La cantidad de factores que deben seleccionarse para brindar una explicación del fenómeno bajo análisis deben ser tales que su varianza explicada no sea inferior al 70% (López Roldán y Lozares Colina, 2000: 92). Dado que la aplicación informática (SPAD) subestima la varianza explicada se realiza una transformación propuesta por Benzécri (1979) de los valores propios con el fin de corregir esta subestimación (Bisquerra Alzina, 1989: 460; Lebart, Morineau y Piron 2000: 368). En general, si se pretende dar una explicación más completa pueden seleccionarse todos los factores,

pero es importante combinar este principio con el de parsimonia con el fin de alcanzar un equilibrio en el análisis, dando prioridad a los elementos más relevantes antes que realizar un análisis exhaustivo de cada uno de ellos (enfoque que, por otra parte, también es legítimo).

1.4. El análisis de jerarquía indexada es el que permitirá la selección final de los grupos. Existen muchas asociaciones posibles entre una base que considera a cada elemento como una unidad y una sola partición resultante de la agregación total de las unidades. Esta estructura de redes muestra muchos caminos posibles de agregación. El modelo de medición de proximidades determinará matemáticamente estas asociaciones comparando, diferenciando y ordenando jerárquicamente las particiones. De modo tal que se agrupan aquellas unidades más homogéneas y se diferencian las más heterogéneas. El índice ultramétrico nos permite observar en el espacio vectorial a qué nivel se forman las particiones por tanto la distancia que existe entre ellas (López Roldán, 1994: 171). Estas particiones serán, estadísticamente, las mejores posibles.

1.5. El número de grupos o particiones que lleva asociada una proporción de variancia explicada significativamente mayor, con relación a otra partición con menor número de grupos, o que el argumento de variancia explicada es poco importante, determina el número adecuado de grupos. La técnica del “*scree test*”, consistente en el análisis factorial con las particiones en abscisas y el tanto por ciento de la variancia explicada en las ordenadas, nos permite determinar el número de grupos con el cual se produce el cambio de pendiente de la curva (López Roldán y Lozares Colina, 2000: 170).

1.6 Para validar los resultados la tarea a realizar pasa por repetir el análisis de clasificación pero para diferentes submuestras de la población total para ver si las particiones contienen un nivel de consistencia interna con respecto a los resultados para la población total. Si hay cambios significativos, nos indica la existencia de algún problema en la partición; si no hay un cambio relevante, entonces nos proporciona la confirmación, es decir, la validación de la clasificación (López Roldán y Lozares Colina, 2000: 171). Asimismo, puede realizarse un Análisis de Correspondencias Múltiples Condicionado (ACMC) (Escofier y Pagès, 1990), donde la condición sea definida de acuerdo a la problemática que se esté abordando. En esta tesis se han realizado ambos procedimientos de validación, encontrándose similares particiones, proporción de grupos y variancia explicada tanto en el análisis por submuestra como en el ACMC cuya variable condicional fue “Año” (con cuatro categorías: 1997, 2002, 2003 y 2006).

6.5.2.2 Criterios del investigador

2.1 El criterio de parsimonia alude a que el fenómeno que analicemos debe poder explicarse con el menor número de elementos posibles. En ese sentido, es importante hacer un tratamiento diferenciado según se trate de variables o de factores. En el caso de las variables, la selección vendrá dada por la relación entre elementos teóricos y la disponibilidad de datos empíricos. En el caso de los factores, el límite inferior viene definido por un criterio técnico (varianza explicada de al menos 70%). Consecuentemente hay una pérdida de información pero ello se compensa con una ganancia en la significación, pues el porcentaje retenido expresa lo más importante del fenómeno a analizar.

2.2 La interpretación de cada factor es una competencia propia del investigador. En esa tarea intervendrá un proceso de articulación entre elementos teóricos sobre los cuales el investigador se está haciendo preguntas y la observación de la información

empírica plasmada en los factores obtenidos. La información de contexto, histórica y los desarrollos de otros investigadores serán un insumo importante para llegar a una interpretación comprensiva de los datos bajo análisis.

2.3 Cuando el análisis sea intertemporal es importante analizar el número de particiones obtenidas en cada momento. Si el fenómeno analizado no tiene como rasgo principal una alta variabilidad, lo ideal es obtener una misma cantidad de particiones o estratos. Si por el contrario el fenómeno en que estamos analizando está sometido a grandes cambios, no podremos pretender una homogeneidad en el número de particiones. Este hecho es sumamente importante e incluye una validez interna al desarrollo de la investigación, porque muestra la correspondencia entre los elementos empíricos puestos en juego y los sucesos analizados.³⁷ Adicionalmente, si existiera más de un conjunto de estratos con las mismas particiones (por ejemplo si existiera en un ACM para cuatro años distintos, a) 5 particiones con 4 factores en los cuatro años y además b) 6 particiones con 5 factores en los cuatro años) se deben seguir criterios analíticos y teóricos con el fin de determinar la mejor opción.

2.4 El resultado del trabajo empírico de determinación de estratos debe ser coherente con desarrollos y aportes científicos realizados por otros investigadores en el mismo campo y, en caso de cuestionarlos, se debe fundamentar en forma profusa y contundente las afirmaciones sostenidas.

2.5 Aunque resulte obvio, es preciso recalcar la necesidad de coherencia entre el marco teórico y conceptual y los hallazgos empíricos obtenidos. Dependiendo del tipo de investigación a desarrollar, el investigador debería iniciar un proceso que le conduzca a: 1) generar tipologías estructuradas a partir de un proceso de inducción, o 2) si parte de un marco teórico, puede corroborar sus hipótesis a partir de un proceso deductivo, o 3) podría realizar un procedimiento mixto. Cualquiera de estos tres procedimientos le permitirá o bien reformular el marco teórico desde el que partió o generar uno propio a partir de los hallazgos observados y ponerlos a prueba nuevamente.

³⁷ No obstante si fuera necesario obtener igual número de particiones, en los casos en que no exista igual cantidad, y siempre que el investigador haya obtenido resultados estables (que cumplan los criterios técnicos y que se encuentren respaldados por criterios teóricos) se puede realizar en forma *ad hoc* una asignación previa de particiones.